seria Dale Carnegie

Cum să vorbim în public

Dale CARNEGIE

Curtea veche

seria Dale Carnegie

Cum să vorbim în public

Dale CARNEGIE

Curtea veche

Curtea
veche

DALE CARNEGIE

Cum sa vorbim

in public

Selectie si prescurtare de Dorothy Carnegie

Editia a Il-a

Traducere din limba engleza de

IRINA-MARGARETA NISTOR

BUCURESTI, 2008

DALE CARNEGIE (pe numele lui real Dale Carnegey) s-a nascut la 24

noiembrie 1888 la o ferma saraca din Missouri si s-a stins din viata la 1

noiembrie 1955, la Forest HiJls, New York. Este considerat cel mai mare autor de literatura motivationala.

Dupa absolvirea colegiului, a lucrat ca agent de vanzari în Nebraska si a obtinut cateva roluri ca actor la New York. Dezamagit de ceea ce facea si de traiul modest, cauta o solutie si realizeaza ca o diploma de absolvent al State Teachers College din Warrensburg, Missouri, sectia Pedagogie, i-ar putea inlesni accesul la o catedra. Este angajat de Young Men Christian Association sa predea cursuri serale pentru adulti despre o tema aleasa chiar de el: vorbirea în public, domeniu în care se pregatise si obtinuse rezultate de-a lungul anilor. Astfel incepe faimoasa cariera de conferentiar si de autor de mare succes a lui Dale Carnegie.

Cursurile sale de la Y.M.C.A. au mregistrat un succes imediat si Dale Carnegie avea sa conferentieze cu salile pline. incepe sa publice diverse brosuri în care-si prezinta în mod sistematizat metodele de

inv&tare; în 1926, acestea vor fi adunate mtr-o carte despre vorbirea în public: Public Speaking: A Practicai Coursefor Business Men.

In 1936, Dale Carnegie publica How To Win Friends and Influence People, carte ce a inregistrat imediat dupa publicare un succes rasunator.

De-a lungul anilor, aceasta lucrare s-a vandut în mai bine de 44 de milioane de exemplare. Ea a fost tradusa în aproape toate limbile pamantului, iar în limba romana a aparut în 1997 la Curtea Veche Publishing sub titlul Secretelesuccesului. Cum sa va facetiprietenisi sa deveniti influent. Aici, Dale Carnegie aduce în lumina unul dintre aspectele putin cunoscute la acea vreme ale psihologiei umane: rolul determinant al atitudinii individuale în conditii de stres. O alta lucrare a lui, publicata în 1948, este How to Stop Worrying and Start Living, aparuta si în limba romana la Curtea Veche Publishing în anul 2000 si reeditata în 2007 sub titlul Lasagrijile, incepe sa traiesti — o colectie de slaturi de bun-sim(si foarte la indemana prin care putem preveni stresul.

Dintre cartile lui Dale Carnegie, aceasta a avut cel mai mare succes în Europa.

Pe Dale Carnegie il regasim în topul celor mai bine vanduti autori din toate timpurile. La jumatate de veac de la moartea lui, atat scrierile, cat si cursurile sale sunt la fel de solicitate ca în primii ani dupa lansare.

Eforturile lui Dale Carnegie de raspandire a unor metode prin care oamenii sa invele sa-si optimizeze relaliile cu semenii si cu lumea au fost preluate de Fundatia Carnegie. Cursurile pe care insusi Carnegie le-a

initiat si predat sunt frecventate si astazi de mii de oameni din intreaga lume, probandu-si astfel actualitatea si utilitatea. Ele sunt esentiale si în fapt obligatorii pentru toti cei care doresc sa ocupe posturi importante în ierarhiile companiilor occidentale.

Introducere

De ani de zile, numele lui Dale Carnegie este sinonim cu felul în care ne putem face prieteni si deveni influenti. Secretele succesului. Cum sa va faceti prieteni si sa deveniti influent1 este una dintre cartile cele mai bine vandute din toate timpurile, din categoria nonfictiune, care i-au adus lui Carnegie o recunoastere internationala. Secretele succesului. Cum sa va faceti prieteni si sa deveniti influent nu a fost

insa prima lucrare scrisa de el. in 1926, Dale Carnegie a scris o carte numita Discursulpublic si impactul asupra lumii afacerilor. Aceasta este o lucrare cuprinzand elemente fundamentale despre vorbitul în public, care a ramas pana în prezent si recunoscut drept unul dintre manualele oficiale ale celebrului în lumea intreaga Curs asupra discursului eficient si a relatiilor dintre oameni al lui Dale Carnegie. De asemenea, a servit ca manual pentru cursurile sale despre discursul public tinute la Y.M.C.A. Cartea s-a vandut în 60000 de exemplare numai în ultimii zece ani, iar totalul exemplarelor vandute se ridica în prezent la peste 1 000 000 de exemplare. A fost publicata în aproape douazeci de limbi, în care s-au vandut mii de exemplare. Cu toate acestea, nu este o lucrare foarte cunoscuta.

in urma cu ceva vreme, am fost abordata de editorul de la Association Press, care mi-a spus ca aceasta prima carte a raposatului meu sot ar putea fi de un larg interes în cazul în care ar fi publicata sub forma unei editii de buzunar. Ei au considerat, ca si mine, de altfel, ca aceasta lucrare contine multe idei valoroase pentru viata de zi cu zi.

Dale Carnegie si-a prezentat filozofia în lumea intreaga si peste 1 000

000 de oameni au absolvit cursurile lui. Aceste expuneri ii ajuta pe oameni sa duca o viata mai curajoasa, mai fericita si mai fructuoasa, trezindu-le calitatile latente de care dispun.

Cartea Cum sa vorbim inpublic a fost conceputa în asa fel, incat sa 1Titlul original: How to Win Friends and Influence People; a aparut m traducere romaneasca la Editura Curtea Veche, 1997.

atraga publicul cititor. Contine multe sfaturi intelepte care i-au ajutat pe studentii nostri sa-si atinga scopurile. Recitind cu atentie, pentru a nu stiu cata oara în ultimele luni, aceasta lucrare, mi-am dat seama cate reguli intelepte contine pentru stapanirea fricii si pentru dobandirea increderii în sine. La acestea se adauga tehnici practice si sugestii pentru a va ajuta sa abordati diverse persoane sau grupuri de oameni, astfel incat sa reusiti sa va adresati acestora eficient.

Sper sincer ca noii cititori sa aiba tot atat de mult de castigat din lectura acestei carti pe cat au avut în ultimii treizeci de ani studentii cursului tinut de Dale Carnegie.

DOROTHY CARNEGIE

Capitolul 1

Dezvoltarea curajuluisi a încrederii în sine

Peste cinci sute de mii de barbati si de femei au participat la cursurile despre discursul public folosind metodele mele inca din 1912. Multi dintre ei mi-au scris explicandu-mi de ce au ales sa faca aceasta pregatire si ce sperau sa obtina de pe urma sa. Evident, argumentele difera, dar dorinta de baza din aceste scrisori este aceeasi pentru marea majoritate, ramanand în mod surprinzator neschimbata de-a lungul timpului: „Cand sunt chemat sa tin un discurs", au scris mii si mii de oameni, „devin atat de timid, de speriat, incat nu mai gandesc limpede. Nu ma pot concentra si nu-mi amintesc ce intentionez sa spun. Vreau sa capat increderea în mine, calmul si capacitatea de a gandi cand ma aflu în fata unui public. Doresc sa ma pot aduna, sa vorbesc logic, sa fiu în stare sa spun ce am de zis clar si convingator în fata celor care sunt în sala, fie ca este vorba de niste oameni de afaceri ori niste membri ai clubului, sau în fata unui public, în general." Cam asa sunau nenumaratele lor marturii.

As vrea sa citez un caz concret: cu multi ani în urma un domn pe nume D.W. Ghent a frecventat cursul meu sustinut la Philadelphia.

La putin timp dupa ce am inceput sa predau, m-a invitat la pranz la Manufacture's Club. Era un barbat de varsta mijlocie si dusese dintotdeauna o viata activa. Auzisem si eu de afacerile lui în domeniul manufacturii, dar si ca este un lider în activitatile de

caritate intreprinse de biserica, participand la multe actiuni civice.

Cum maneam noi acolo, s-aaplecat peste masa si mi-a spus: „De multe ori am fost rugat sa vorbesc în fata a diverse adunari, dar niciodata nu am fost în stare s-o fac. Ma emotionez atat de tare, incat dintr-odata mintea mea devine un gol absolut: de aceea am refuzat toata viata asa ceva. Dar în prezent am ajuns presedintele Colegiului Credinciosilor si trebuie sa prezidez intrunirile lor.

Neaparat trebuie sa vorbesc si eu... credeti ca as putea sa invat sa ma exprim în public chiar si la o varsta destul de inaintata?"

„Nu se pune problema sa cred, dle Ghent", i-am replicat. „Nu asa stau lucrurile. *Stiu sigur ca puteti*. Si *mai stiu ca veti reusi* daca veti exersa si imi veti respecta indrumarile." Ar fi vrut el sa se lase convins, dar i se parea o opinie mult prea optimista. „Tare ma tem ca o spuneti doar

asa, din curtoazie", mi-a zis el. „De fapt, incercati doar sa ma incurajati."

Dupa ce cursul s-a incheiat, o perioada am pierdut legatura. Ne-am intalnit dupa un timp si am luat din nou masa la Manufacture's Club. Am stat în acelasi colt, la aceeasi masa ca si prima data.

Amintindu-i de conversatia noastra, l-am intrebat daca am fost cumva prea optimist atunci. A scos un carnetel rosu din buzunar si mi-a aratat lista cu discursurile tinute si datele la care fusese solicitat. „Posibilitatea de a face asta", mi-a marturisit el, „si placerea cu care o fac, pe langa serviciul pe care il aduc comunitatii

— sunt lucrurile cele mai de pret din viata mea actuala."

Curand dupa aceea, la Washington a fost tinuta o importanta conferinta pentru dezarmare. Atunci cand s-a aflat ca va fi prezent si prim-ministrul britanic, biserica baptista din Philadelphia a trimis o telegrama invitandu-l sa vorbeasca la o importanta intrunire tinuta în orasul lor. Dl Ghent mi-a spus ca dintre toti baptistii din oras el a fost ales sa-l prezinte publicului pe prim-ministrul englez.

Acesta era liderul în activitatile de caritate care statuse la aceeasi masa cu mine cu trei ani în urma si ma intrebase cu cea mai mare seriozitate daca eu credeam ca va fi vreodata în stare sa vorbeasca în public.

Oare rapiditatea cu care a progresat în aceasta directie este una

neobisnuita? Deloc. Au existat sute de cazuri similare. De exemplu

— pentru a mai cita un caz anume — cu multi ani în urma, un medic din Brooklyn, pe care o sa-l numim dr. Curtis, si-a petrecut iarna în Florida,langa terenurile de antrenament ale echipei Giants. Fiind un mare fan al baseball-ului, se ducea adesea sa-i vada pe jucatori. Cu timpul, chiar s-a imprietenit cu echipa si a fost invitat la un banchet dat în onoarea acesteia.

Dupa ce s-a servit cafeaua, cativa oaspeti de vaza au fost invitati

„sa spuna cateva cuvinte". Dintr-odata, brusc si pe neasteptate, l-a auzit pe cel care toasta zicand: „in seara asta avem alaturi de noi un doctor si am sa-l rog pe dr. Curtis sa ne vorbeasca despre sanatatea jucatorilor de baseball."

Oare era el pregatit pentru asa ceva? Desigur. Chiar foarte bine:

studiase si practicase medicina si igiena de aproape treizeci de ani.

Putea sa stea pe scaun si sa vorbeasca toata noaptea despre acest subiect celor care se aflau în jurul lui. Dar, sa se ridice si sa spuna acelasi lucru chiar si unui public restrans — constituia cu totul altceva. Era ceva paralizant. Inima a inceput sa-i bata tot mai tare numai la ideea aceasta. Nu tinuse un discurs în public în viata lui si parca ii zburasera toate gandurile dintr-odata.

Oare ce sa faca? Publicul aplauda, toata lumea se uita la el. A dat din cap, dar asta n-a facut decat sa fie si mai aplaudat, sporind interesul auditoriului. Au urmat ovatii tot mai puternice si mai insistente: „Dr. Curtis! Discurs!"

Se afla intr-o stare de nefericire pozitiva. Stia ca daca se va ridica în picioare, va esua, nefiind în stare sa lege nici sase propozitii. S-a ridicat totusi si, fara o vorba, le-a intors spatele. Apoi a iesit din incapere, profund jenat si umilit.

Nu e, asadar, de mirare ca primul lucru pe care l-a facut dupa ce s-a intors în Brooklyn a fost sa se inscrie la cursul meu despre vorbitul în public. Nu dorea sa mai fie pus intr-o asemenea situatie penibila si sa iasa la fel de prost si a doua oara. Era genul de elev care il incanta pe orice profesor: extrem de sincer si vrand sa invete sa vorbeasca în public. Ar fi facut orice ca sa-si indeplineasca dorinta. isi pregatea cu grija discursurile si le exersa cu o vointa extraordinara, nelipsind nici macar o data de la curs.

Si el a reusit exact ceea ce reuseste un astfel de elev; a facut niste progrese uluitoare chiar si pentru el, depasind cele mai optimiste asteptari. Dupa primele intalniri emotiile au scazut, iar increderea a sporit, în doua luni a devenit principalul vorbitor al intregului grup.

Curand a primit invitatii sa vorbeasca si în alte parti. incepuse sa-i placa si se arata chiar entuziast, mai ales ca era tot mai respectat si-si facea noi prieteni.

Un membru al Comisiei pentru Campania Republicana a orasului New York, ascultandu-i unul dintre discursuri, l-a invitat pe dr.

Curtis sa vorbeasca în numele orasului, la o petrecere. Cat de surprins a putut sa fie acest politician atunci cand si-a dat seama ca doar cu un an inainte acelasi vorbitor se ridicase si plecase de la un banchet, rusinat si dezorientat, ca nu-si gasise cuvintele si se temuse sa vorbeasca în public.

Castigarea increderii în sine si curajul de a gandi calm si clar atunci cand ne adresam unui grup nu sunt nici pe departe niste factori atat de dificili pe cat isi inchipuie oamenii, în general. Nu reprezinta un har de la Dumnezeu cu care sunt inzestrati doar cativa alesi. E ca atunci cand joci golf. Oricine isi poate dezvolta talentul ascuns, cu conditia sa aiba suficienta dorinta s-o faca.

Exista, oare, un motiv logic pentru care nu puteti gandi în fata unui public asa cum reusiti cand stati jos? Stiti bine ca asa ceva nu exista. De fapt, ar trebui chiar sa ganditi mai bine atunci cand va aflati în fata unui grup de oameni. Prezenta lor ar trebui sa va stimuleze si sa va inalte spiritual. Multi vorbitori va vor spune ca în prezenta publicului se simt stimulati, inspirati si mintea le functioneaza mai limpede, mai eficient. In asemenea momente, ganduri, intamplari, idei pe care nici nu le banuiau „ies la iveala fumegand", asa cum spunea Henry Ward Beechern; nu trebuie decat sa intinda mana si sa le atinga. Asta ar trebui sa simta fiecare.

Si, probabil, asa va fi daca veti exersa si veti persevera.

De un lucru puteti fi insa absolut siguri: invatarea si aplicarea acestor reguli va vor alunga teama de public si va vor da incredere în voi si un curaj nemarginit.

Nu trebuie sa va imaginati ca sunteti o cauza pierduta. Chiar si cei care, pana la urma, au devenit reprezentantii cu cea mai mare

elocinta ai generatiei lor au suferit la inceputul carierei de o teama cumplita si de timiditate.

William Jennings Bryan, un adevarat veteran în acest domeniu, recunostea ca la inceput ii tremurau genunchii de frica.

Mark Twain atunci cand s-a ridicat prima data ca sa citeasca în public, isi simtea gura parca indesata cu vata, iar pulsul parea ca intrase intr-o cursa de alergari, hotarat sa castige cupa.

Grant a cucerit Vicksburg-ul invingand una dintre cele mai importante armate ale lumii din vremea aceea. Totusi, atunci cand a incercat sa vorbeasca în public, a recunoscut ca a simtit ca nu se mai putea tine pe picioare.

Raposatul Jean Jaure, cel mai important orator public pe care l-a avut Franta în perioada în care a trait acesta, a stat vreme de un an fara sa scoata o vorba în timpul sedintelor de la Camera Deputatilor pana ce a reusit sa-si adune curajul si sa tina primul discurs.

„Prima data cand am incercat sa vorbesc în public", a marturisit Lloyd George, „va spun drept, m-am simtit ingrozitor. Nu este o simpla figura de stil, dar, pur si simplu, mi se despicase limba; la inceput, abia am reusit sa scot un cuvant."

John Bright, ilustrul englez care în timpul Razboiului Civil a aparat în Anglia cauza unificarii si a emanciparii, si-a facut debutul de orator în fata unor tarani care se adunasera în cladirea scolii. Era atat de speriat si se temea atat de tare de un esec, incat l-a implorat pe partenerul sau sa aplaude pentru a-l acoperi de fiecare data cand dadea semne de emotie.

Charles Stewart Parnell, marele lider irlandez, la inceputurile carierei sale de vorbitor era atat de emotiv, cel putin asa spunea fratele lui, ca isi strangea adesea pumnii atat de tare, incat ii intrau unghiile în carne, pana ii sangerau palmele.

Disraeli recunostea ca prefera sa se afle în fruntea unei armate de cavalerie decat sa fi avut de infruntat Camera Comunelor asa cum a facut-o prima data. Discursul sau de deschidere a fost un esec rasunator. Acelasi lucru a patit si Sheridan.

De fapt, multi dintre celebrii oratori ai Angliei au debutat jalnic, asa incat la ora actuala în Parlament se socoteste ca este un semn de rau augur ca primul discurs al unui tanar sa fie un succes

incontastabil. Prin urmare, curaj!

Dupa ce a urmarit atatea cariere si a ajutat intr-o oarecare masura la progresul multor buni vorbitori, autorul este intotdeauna incantat atunci cand un elev da dovada la inceput de agitatie si de nervozitate.

Exista o anumita raspundere care trebuie asumata atunci cand tii un discurs, chiar si în fata a douazeci de oameni aflati la o intrunire de afaceri — o tensiune specifica, un anumit soc si emotie.

Vorbitorul trebuie sa fie imbarbatat ca un cal de curse. Nemuritorul Cicero spunea în urma cu doua mii de ani ca orice discurs public cu adevarat reusit trebuie sa se caracterizeze printr-o doza de emotie.

Vorbitorii trec prin asta de multe ori si cand sunt la radio. Se numeste „teama de microfon". Cand Charlie Chaplin vorbea la radio avea intotdeauna discursul scris dinainte. Sigur ca era obisnuit cu publicul. El facuse un turneu în tara, în 1912, cu vodevilul „O seara la Music-hall". Si inainte aparuse pe scenele Angliei. Cu toate acestea, cand patrundea în incaperea aceea izolata fonic si se afla în fata

microfonului, simtea în stomac acea senzatie neplacuta ca atunci cand traversezi Adanticul pe o furtuna de februarie.

Celebrul actor si regizor James Kirkwood a avut o experienta similara. El fusese vedeta pe scena, dar, atunci cand se afla în fata unui public invizibil, ii transpirau sprancenele. „O premiera pe Broadway", marturisea el, „este nimic în comparatie cu asta."

Unii oameni, indiferent cat de des ar vorbi, au emotii de fiecare data inainte sa inceapa, dar dupa cateva secunde acestea dispar.

Pana si Lincoln a dat dovada de timiditate de cateva ori. „Cand incepea era foarte stangaci", povestea partenerul sau, Herndon, „si parea ca se adapteaza extrem de greu mediului. Se zbatea o vreme intre modestie si sensibilitate, ceea ce il facea si mai stingher. L-am vazut adesea pe dl Lincoln în asemenea momente si l-am inteles.

Cand incepea sa vorbeasca, vocea lui era stridenta, ascutita si neplacuta. Maniera presedintelui, atitudinea, chipul smead si galbejit, uscat si plin de riduri, afectarea stranie si miscarile neincrezatoare — totul parea sa fie impotriva sa, dar numai pentru o scurta vreme." Dupa cateva momente isi regasea calmul si caldura, dar si sinceritatea, si abia atunci incepea adevaratul

discurs.

Si voua vi s-ar putea intampla la fel.

Pentru a profita la maximum de pe urma eforturilor voastre, pentru a deveni buni vorbitori în public, si asta repede, trebuie sa respectati patru conditii:

Prima conditie: Sa incepeti cu o dorinta puternica si indarjita Acest lucru conteaza mult mai mult decat va dati, probabil, seama. Daca profesorul ar putea sa va citeasca gandurile si sufletul, patrunzand în profunzimea dorintelor voastre, ar putea spune aproape cu certitudine cat de repede veti progresa. Daca dorinta nu este suficient de puternica, realizarile vor fi slabe si neinsemnate.

Dar, daca va urmati scopul cu perseverenta si cu energia unui buldog care alearga o pisica, nimic nu va va sta în cale.

De aceea, sporiti-va entuziasmul pentru acest studiu individual.

Enumerati-i avantajele. Ganditi-va ce va insemna pentru voi mai

multa incredere în sine si capacitatea de a vorbi mai convingator în public. Ganditi-va ce ar putea insemna si ce ar trebui sa insemne în bani, în dolari. Ganditi-va ce ar putea insemna pe plan social; la prietenii pe care vi-i veti face prin influenta de care veti da dovada, prin spiritul de lider pe care vi-l va trezi. Veti ajunge în varf mult mai repede decat prin orice alta activitate.

„Nu exista alta modalitate", declara Chauncey M. Depew, „care sa ajute pe cineva atat de rapid în cariera ca asigurarea unui renume de bun vorbitor."

Philip D. Armour, dupa ce a adunat milioane de dolari, a spus:

„Mai bine as fi un vorbitor desavarsit decat un om de afaceri realizat."

Este un scop dupa care tanjeste aproape oricine. Dupa moartea lui Andrew Carnegie, a fost gasit printre hartiile lui un plan de viata pe care si-l intocmise cand avea treizeci si trei de ani. Atunci credea ca peste inca doi ani isi va aranja afacerile atat de bine, incat va reusi sa aiba un venit anual de cincizeci de mii de dolari; ca atare, isi propunea sa se retraga din afaceri la treizeci si cinci de ani, sa mearga sa studieze la Oxford si „ *sa acorde o atentie speciala*

discursului public".

Ganditi-va ce satisfactie poate oferi aceasta exercitare a unei noi forme de putere. Autorul a calatorit foarte mult; a trait experiente; putine dintre acestea pot insa concura cu placerea de a sta în fata unor oameniincercand sa-i convinga sa gandeasca la fel ca el. Acest lucru iti da un sentiment de putere absoluta. Iti maguleste orgoliul reusitei personale. Te face sa te simti mai presus de ceilalti. Este o adevarata magie si o emotie de neuitat. „Cu doua minute inainte sa incep", mi-a marturisit un vorbitor, „mai repede m-as lasa biciuit decat sa vorbesc. Dar, cu doua minute inainte sa termin, mai bine m-ar impusca decat sa ma opresc."

In orice efort multi se dovedesc a fi slabi de inger si se dau batuti; de aceea trebuie tot timpul sa va ganditi la ce inseamna pentru voi obtinerea acestei abilitati, pana ce veti ajunge sa simtiti o dorinta puternica de a o deprinde". Trebuie sa porniti la drum cu entuziasm, pentru a ajunge la capat triumfatori. Fixati-va o anumita seara pe saptamana în care sa cititi aceste capitole. Pe scurt, straduiti-va sa va fie cat mai simplu sa mergeti mai departe, sa va fie greu sa bateti în retragere.

Cand Iulius Caesar a trecut Canalul Manecii si a ajuns cu legiunile sale

pe teritoriul actual al Angliei, ce a facut ca sa asigure victoria armatei sale? Un lucru foarte inteligent: s-a oprit cu soldatii lui pe stancile de la Dover si, uitandu-se peste valuri, au vazut saizeci de metri mai incolo vapaile care cuprinsesera, la ordinul sau, toate corabiile cu care sosisera. Se aflau intr-o tara straina si ultima legatura cu restul continentului fusese cuprinsa de flacari, asa incat nu le mai ramanea decat sa inainteze si sa cucereasca. Asa au si facut.

Acesta era spiritul nemuritorului Caesar. De ce nu l-ati copia în acest razboi de exterminare a fricii nesabuite în fata publicului?

A doua conditie: Sa stiti exact despre ce vreti sa vorbiti

Daca persoana care vorbeste nu s-a gandit atent si nu si-a facut un plan al discursului pentru a sti exact ce va spune, atunci nu se va simti prea în largul sau în fata publicului. Va fi ca un orb care arata

drumul altui orb. Intr-o asemenea situatie, vorbitorul ar trebui sa fie speriat, se va simti vinovat si rusinat de neglijenta sa.

In *Autobiografia* sa, Teddy Roosevelt scria:„Am fost ales în toamna lui 1881 si am descoperit ca eram cel mai tanar dintre toti.

Ca toti tinerii lipsiti de experienta, aveam probleme serioase cu invatatul vorbitului în public. Am profitat mult de pe urma sfatului unui batran taran iscusit — care, fara sa-si dea seama, il parafraza pe ducele deWellington, care la randul lui fara indoiala ca parafraza pe altcineva. Sfatul suna cam asa: «Nu vorbi decat atunci cand esti sigur ca ai ceva de spus si ca stii exact despre ce e vorba. Numai atunci zi ce ai de zis si stai jos.»" „Batranul taran iscusit" probabil ca-i relatase aceste lucruri lui Roosevelt ca sa-l ajute sa-si depaseasca emotia. Poate ca a mai adaugat: „Ca sa scapi de sentimentul de jena, e bine sa gasesti ceva de facut cu mainile — sa arati ceva, sa scrii un cuvant pe tabla, sa indici un loc pe harta, sa muti o masa, sa deschizi un geam, sa muti dintr-o parte în alta niste carti si niste hartii — orice gest cu un anumit scop banal te va face sa te simti în largul tau în fata lumii."

Este adevarat ca nu intotdeauna e simplu sa gasesti o justificare a acestor gesturi; dar poate fi sugerata. Folositi aceasta metoda, insa numai la inceput. Copilul nu se mai tine de mese odata ce a invatat sa umble.

A treia conditie: Aveti incredere în voi

Unul dintre cei mai celebri psihologi pe care i-a dat America, profesorul William James, scria urmatoarele:

Actiunea pare sa fie consecinta unui sentiment, dar, în realitate, actiunea este simultana cu sentimentul; prin repetarea actiunii, aHate sub sub controlul direct al vointei, putem sa controlam indirect acest sentiment.

Astfel, în drumul suveran pe care pornim de bunavoie, cel al entuziasmului, atunci cand entuziasmul spontan ne paraseste trebuie sa-l retrezim, sa actionam si sa vorbim ca si cum ar continua sa existe. Daca un asemenea comportament nu va face sa va simtiti mai entuziasti, atunci nimic nu va reusi.

Deci, pentru a capata curaj, purtati-va ca si cum ati fi deja curajos, cu o vointa de fier, si cu siguranta curajul va inlocui teama.

Aplicati sfatul profesorului James. Pentru a avea curaj cand aveti de infruntat un public, purtati-va ca si cum ati avea deja aceasta indrazneala. Desigur ca, daca nu sunteti pregatit, orice ati face pe lumea asta va fi insuficient. Dar, de indata ce stiti despre ce veti vorbi, iesiti în fata si trageti adanc aer în piept. De fapt, intotdeauna inainte de a va adresa publicului e bine sa trageti aer în piept vreme de treizeci de secunde. Cantitatea suplimentara de oxigen va va stimula si va va da curaj. Mareletenor Jean de Reszke obisnuia sa spuna ca, atunci cand ai destul aer în piept „cat sa te sprijini pe el", emotia dispare.

in orice epoca si în orice mediu oamenii au admirat dintotdeauna curajul. Deci, indiferent cat de tare v-ar batea inima, pasiti curajosi mai departe, stati o clipa nemiscati si purtati-va ca si cum acest lucru v-ar face mare placere.

Apreciati-va la adevarata valoare, priviti-va publicul în ochi si incepeti sa vorbiti increzatori, de parca toata lumea aceea v-ar datora bani. Imaginati-va ca asa ar fi. inchipuiti-va ca s-au adunat acolo ca sa va implore sa-i mai pasuiti. Efectul psihologic va fi unul pozitiv.

Nu va incheiati si descheiati nervos nasturii de la haina, nu va jucati cu inelul si nu va frangeti mainile. Daca trebuie neaparat sa faceti un gest nervos, tineti mainile la spate si invartiti-va degetele în asa fel, incat sa nu vada nimeni ce faceti sau miscati-va degetele de la picioare.

Ca regula generala, nu este indicat ca vorbitorul sa se ascunda dupa mobila; dar s-ar putea sa va dea curaj la primele intalniri daca veti sta în spatele unei mese sau pe un scaun de care sa va tineti bine ori sa aveti o moneda în palma pe care s-o strangeti zdravan.

Cum a reusit Teddy Roosevelt sa prinda curaj si sa capete increderea care il caracteriza? Era daruit de natura cu un spirit aventuros si indraznet? Deloc. în Autobiografia sa el marturiseste:

„Amfostunbaietel destul de bolnavicios si timid. Ca tanar,

eram emotiv si neincrezator în puterile mele. A trebuit sa ma formez cu dificultate si multa munca si nu numai în privinta trupului, ci si a sufletului si a spiritului."

Din fericire, el ne-a povestit cum a reusit aceasta transformare.

„Cand eram mic", scria el, „am citit un pasaj dintr-o carte de Marryat care m-a impresionat. în acest pasaj, capitanul unei mici nave britanice de razboi ii explica eroului cum sa devina neinfricat.

El ii spune ca la inceput aproape oricine este speriat cand se apuca de o treaba, dar ca, ulterior, omul trebuie sa se adune si sa se comporte ca si cum nu i-ar fi teama. Daca reuseste sa faca asta destula vreme, ideea devine realitate si persoana respectiva devine realmente neinfricata, pentru ca s-a aratat curajoasa chiar si atunci cand nu s-a simtit asa. (Folosesc propriul limbaj si nu pe cel al lui Marryat.)

Aceasta este teoria pe care am aplicat-o. Erau tot felul de lucruri de care ma temeam la inceput, incepand cu ursii Grizzly si terminand cu caii «naravasi» si cu pistolarii; dar, comportandu-ma ca si cum nu mi-ar fi fost frica, treptat am incetat sa ma mai tem în realitate. Majoritatea pot sa reactioneze similar cu conditia sa aleaga aceasta cale."

Daca doriti cu adevarat, si voi veti reusi. „In vreme de razboi", spunea Maresalul Foch, „cea mai buna aparare este atacul." Deci, atacati-va temerile. Infruntati-le, luptati-va cu acestea si invingeti-le cu sange rece de fiecare data.

Ganditi-va ca sunteti un reprezentant al postei Western Union si ca aveti de transmis un mesaj care trebuie neaparat sa ajunga la destinatie. In general, nu dam mare atentie celui care duce un mesaj. Ne intereseaza doar telegrama, adica mesajul. Concentrati-va asupra acestuia. Investiti suflet în acest mesaj. incercati sa-l invatati pe

dinafara. Credeti în el cu tarie. Apoi, vorbiti ca si cum ati fi hotarati sa il transmiteti. Procedati asa si aveti sanse suta la suta ca foarte curand sa fiti stapan pe situatie si pe voi insiva.

A patra conditie: Exersati! Exersati! Exersati!

Ultimul sfat este de departe cel mai important. Chiar daca ati

uitat tot ce ati citit pana la aceste randuri, amintiti-va doar atat: prima si ultima cale, cea mai sigura pentru a va dezvolta increderea în voi insiva si în capacitatea de a tine un discurs este sa vorbiti. De fapt, în final, toata chestiunea se reduce la un punct esential: exersati, exersati, exersati. Aceasta este conditia *sine qua non* —

„fara de care nu se poate".

Roosevelt avertiza: „Orice incepator poate suferi de «sindromul dolarului». «Sindromul dolarului» este o emotie profunda care nu are nici o legatura cu timiditatea. Sfiala poate afecta persoana respectiva prima data cand vorbeste unui public larg, reactionand de parca ar vedea pentru intaia oara un dolar sau ar pleca la o batalie. Intr-o asemenea imprejurare, omul nu are nevoie de curaj, ci de stapanire de sine si de sange rece. *Acest lucru nu se poate obtine decat prin practica. Persoana în cauza trebuie sa se obisnuiasca printr-un exercitiu repetat de stapanire de sine, sa-si potoleasca nervii. Totul este în mare masura, cum spuneam, o chestiune de obisnuinta; si de vointa atunci cand e vorba deun efort si de exercitii repetate. Daca cel ce vorbeste are stofa, se va intari de fiecare data cand exerseaza*."

Vreti sa scapati de teama de public? Sa incepem prin a afla ce anume o produce.

„Frica izvoraste din necunoastere si nesiguranta", afirma profesorul Robinson în cartea sa, *The Mind în the Making (Rolul mintii în realizarea actiunii)*, sau, altfel spus, constituie rezultatul unei lipse de incredere.

Si ce anume cauzeaza asta? Incapacitatea de a realiza care este acest scop si de a va da seama de ce sunteti în stare, neajuns ce izvoraste din lipsa de experienta. Atunci cand aveti în urma voastra mai multe incercari reusite, temerile dispar; se destrama ca o ceata sub stralucirea soarelui de iulie.

Un lucru este sigur: ca sa inveti sa inoti, trebuie sa te arunci în apa. Dar cred ca ati citit destul. Lasati cartea deoparte deocamdata si

apucati-va de treaba.

Alegeti-va subiectul pe care doriti sa-l comunicati, de obicei unul pe care sa-l stapaniti intr-o oarecare masura, si construiti-va un discurs de trei minute. Repetati-l de cateva ori. Dupa care expuneti-

l daca se poate celor pentru care l-ati conceput sau în fata unor prieteni, investind tot efortul de care puteti da dovada.

REZUMAT

1. Cateva mii de cursanti i-au scris autorului explicandu-i de ce doresc sa se specializeze în discursul public si ce anume spera sa obtina cu asta. Principalul motiv al celor mai multi era ca doreau sa isi stapaneasca emotiile, sa gandeasca pozitiv si sa vorbeasca siguri pe sine în fata unui grup de oameni oricat de mare.

2. Nu se dobandeste greu aceasta abilitate. Nu este un har de la Dumnezeu cu care sunt inzestrati doar cativa alesi. E ca atunci cand joci golf. Oricine isi poate dezvolta talentul ascuns, cu conditia sa aiba suficienta dorinta s-o faca.

3. Multi vorbitori cu experienta pot gandi si vorbi mai bine atunci cand au în fata mai multe persoane decat intr-o conversatie intre patru ochi. Prezenta publicului se dovedeste a fi un stimulent care ii inspira. Daca respectati intru totul sugestiile din aceasta carte, va veni si vremea în care veti trai asa ceva. Chiar veti astepta cu nerabdare sa tineti un discurs.

4. Nu va imaginati ca sunteti un caz singular. Multi dintre cei care au devenit oratori celebri, la inceputul carierei au dat dovada de timiditate si erau aproape paralizati de trac în fata publicului.

Prin asta au trecut Bryan, Jean Jaures, Lloyd George, Charles Stewart Parnell, John Bright, Disraeli, Sheridan §i multi altii.

5. Indiferent cat de des ati vorbi, s-ar putea sa va confruntati cu aceasta timiditate inainte de a incepe sa va tineti discursul; dar, cateva clipe mai tarziu, dupa ce va intrati în mana, aceasta va disparea complet.

6. Pentru a profita la maximum si intr-un timp foarte scurt de aceasta carte, trebuie sa tineti cont de urmatoarele patru conditii: a. incepeti prin a manifesta o dorinta puternica si indarjita.

Enumerati avantajele pe care vi le-ar aduce efortul de a urma acest curs. Treziti-va entuziasmul pentru ceea ce faceti. Ganditi-va ce poate insemna pentru dumneavoastra din punct devedere financiar, social si al influentei pe care o puteti avea fata de ceilalti.

Nu uitati ca rapiditatea insusirii acestui program depinde de

profunzimea dorintei voastre.

b. Pregatiti-va. Nu puteti fi increzatori atata vreme cat nu stiti ce veti spune.

c. Fiti increzator în fortele proprii. Profesorul William James ne sfatuia: „Pentru a fi curajos, comportati-va ca si cum ati avea deja curaj, folosindu-va vointa de fier pana la capat, si cu siguranta indrazneala va inlocui teama." Teddy Roosevelt descria cum' a reusit sa-si stapaneasca teama de ursii Grizzly, de caii naravasi si de pistolari prin aceasta metoda. Va puteti stapani frica de public profitand de acest fapt psihologic.

d. Exersati. Acesta este lucrul cel mai important. Frica reprezinta rezultatul unei lipse de incredere, iar lipsa de incredere constituie rezultatul faptului ca nu va cunoasteti adevaratele capacitati. Deci, cu cat aveti mai multe experiente reusite, cu atat temerile vor disparea mai repede.

Capitolul 2

Formarea încrederii în sine

Datoria profesionala a autorului, care i-a facut placere, a fost de a asculta si de a comenta aproximativ sase mii de expuneri pe an din 1912 incoace. Acestea nu erau tinute de tineri studenti, ci de oameni de afaceri maturi si de profesionisti în diverse domenii. Un lucru i-a ramas insa intiparit în minte mai presus decat toate celelalte: nevoia acuta de a pregati un discurs inainte de a fi tinut si de a avea ceva clar de spus, ceva care l-a impresionat pe cel ce vorbeste si trebuie transmis cu orice pret. Oare fara sa va dati seama nu sunteti mai atrasi de vorbitorul care simtiti ca are cu adevarat ceva de spus, un mesaj pornit din minte si din suflet pe care doreste din toata inima sa-l impartaseasca mintilor si sufletelor voastre? Aceasta este o parte din secretul succesului discursului.

Atunci cand un vorbitor se afla intr-o asemenea stare mentala si emotionala, el va descoperi un lucru foarte important: prelegerea aproape curge de la sine. Jugul ii va fi usor de purtat, iar povara nu va fi grea. Un discurs bine pregatit este nouazeci la suta transmis.

Motivul principal pentru care oamenii se inscriu la acest curs,

asa cum mentionam si în primul capitol, este sa capete incredere, curaj si stapanire de sine. Greseala fatala pe care o fac multi dintre ei e ca neglijeaza pregatirea discursului. Cum pot ei sa spere ca vor stapani cohortele de teama si cavaleria de emotii cand pornesc la lupta cu praful de pusca ud si cu gloante oarbe sau chiar fara munitie? In asemenea situatii nici nu e de mirare ca nu se simt în largul lor în fata unei sali.„Cred", afirma Lincoln la Casa Alba, „ca n-am sa fiu niciodata destul de matur ca sa vorbesc fara jena cand nu am nimic de spus."

Daca vreti sa fiti siguri pe voi, de ce n-ati face ceea ce e necesar pentru asta? „Iubirea adevarata", scria Apostolul Ioan, „alunga orice temeri." Acelasi lucru este valabil si pentru o pregatire perfecta.

Webster spunea ca mai curand ar aparea pe jumatate dezbracat în fata unei multimi decat cu discursul doar pe jumatate pregatit.

De ce, oare, nu ne pregatim mai atent expunerile? De ce? Unii nu inteleg bine ce inseamna sa pregatesti corect un discurs. Altii se dezvinovatesc argumentand lipsa de timp. Ei bine, vom discuta în amanunt toate aceste probleme în acest capitol.

Cum trebuie sa va pregatiti?

Ce presupune aceasta pregatire? Sa cititi o carte? E si asta o solutie, dar nu cea mai buna. Lectura poate ajuta, dar, daca veti incerca sa luati niste idei gata exprimate si sa le dati drept ale voastre, discursul va avea de suferit. Publicul poate ca n-o sa-si dea seama exact ce lipseste, insa nici nu se va arata entuziast fata de vorbitor.

Pentru a ilustra acest fenomen, am sa va povestesc o intamplare de la un curs despre vorbitul în public, tinut special pentru angajatii cu experienta ai bancilor newyorkeze. Fireste ca reprezentantilor unui asemenea grup, avand foarte multe pe cap, le e greu sa se pregateasca serios sau sa faca ceea ce considera ca inseamna a se pregati. Toata viata au pornit de la propriile idei, si-au cultivat convingerile distinctive, vazand totul din punctul lor de vedere si traind o experienta personala originala. Astfel, au petrecut patruzeci de ani adunand material pentru discursuri. Unora le-a fost greu sa inteleaga acest lucru. Nu reuseau sa vada padurea „de

copaci".

Acest grup se intrunea vinerea dupa-amiaza de la ora cinci la sapte. Intr-o vineri, un domn de la o banca mai putin importanta —

sa-i spunem dl Jackson — a descoperit pe la patru si jumatate ca nu stie despre ce sa vorbeasca. A iesit din birou, si-a cumparat Forbes'

Magazine de la un chiosc din gura de metrou ce dadea spre Federal Reserve Bank, unde se tinea cursul, si a citit un articol intitulat „N-aveti decatzece ani la dispozitie pentru a reusi". L-a parcurs nu pentru ca ar fi fost interesat în mod special de acest articol, ci pentru ca trebuia sa vorbeasca despre ceva, despre orice, în scopul de a-si indeplini indatorirea de a vorbi.

O ora mai tarziu s-a ridicat în picioare si a incercat sa vorbeasca cat se poate de convingator si de interesant despre continutul articolului. Care a fost rezultatul, inevitabilul rezultat?

El inca nu digerase, nu asimilase ceea ce incerca sa spuna,

„incerca sa spuna" — aceasta este expresia cea mai adecvata.

incerca. Nu exista un mesaj real cu o finalitate precisa. Maniera sa si tonul o dovedeau clar. Cum putea dl Jackson sa se mai astepte ca publicul sa fie impresionat, atata vreme cat el insusi nu reusea sa fie? Se tot referea la articol zicand ca autorul a spus asa si pe dincolo.

Aparea foarte des numele Forbes'Magazine, dar, din pacate, se intrezarea foarte putin din ideile dl Jackson.

Autorul cartii s-a adresat astfel vorbitorului: „Dle Jackson, pe noi nu ne intereseaza cel care a scris acest articol. El nu este aici, nu-l putem vedea, dar suntem interesati de parerile dumneavoastra.

Spuneti-ne ce ganditi dumneavoastra personal, nu ce a zis altcineva.

Parerea dumneavoastra trebuie sa fie cea prezenta. Ce-ar fi sa va ocupati de acelasi subiect saptamana viitoare? Recititi articolul si intrebati-va daca sunteti sau nu de acord cu cel care l-a scris. Daca da, analizati-i sugestiile si ilustrati-le cu observatii din experienta proprie. Daca nu sunteti de acord cu el, explicati-ne de ce. Faceti în asa fel, incat acest articol sa fie doar punctul de plecare al propriului discurs."

Dl Jackson a acceptat provocarea, a recitit articolul si a ajuns la concluzia ca nu este deloc de acord cu autorul. în metrou, n-a avut ragazul sa incerce sa-si pregateasca discursul. S-a gandit la

expunere, transformand-o în rodul mintii sale. în felul acesta a devenit pentru el la fel de importanta ca si propriii copii. Precum fiicele lui, discursul sau a crescut zi si noapte, chiar si atunci cand isi dadea seama cel mai putin de asta. Un anumit gand i-a venit atunci cand a citit articolul din ziar. O alta idee i s-a strecurat în minte cand discuta subiectul cu un prieten. Gandurile s-au aprofundat si s-au sedimentat, devenind mai complexepe masura ce a tot meditat la asta în momentele cele mai neasteptate din acea saptamana.

Data urmatoare cand dl Jackson a expus acest subiect, transmitea ceva ce-i apartinea, provenind din mintea lui. Discursul fusese inventat de el. Si a vorbit mult mai bine, mai ales pentru ca nu era de acord cu autorul articolului. Nimic nu stimuleaza mai mult gandirea decat o opinie diferita.

Ce diferenta extraordinara intre doua expuneri despre un subiect identic tinute de acelasi om în decursul a doua saptamani!

Ce poate sa insemne o pregatire corecta! Urmatorul exemplu este despre ce trebuie si ce nu trebuie sa faceti atunci cand pregatiti un discurs. Un domn, caruia o sa-i spunem dl Flynn, era student la oratorie la Washington. Intr-o dupa-amiaza si-a concentrat prelegerea pentru a elogia capitala tarii. El spicuise rapid si superficial date dintr-un pliant publicitar editat de un ziar.

Discursul suna sec, incoerent. El nu se concentrase asa cum ar fi

trebuit asupra subiectului. Nu-si starnise entuziasmul. Nu simtea în profunzime ceea ce spunea pentru a da valoare ideilor exprimate.

Subiectul prezentat era plat, searbad, inutil.

Discursul care nu da gres niciodata

Doua saptamani mai tarziu, s-a intamplat ceva ce l-a impresionat teribil pe dl Flynn: i-a fost furata masina dintr-un garaj public. S-a dus repede la politie, a oferit o recompensa, dar toate incercarile au fost zadarnice. Politia a recunoscut ca nu poate face fata situatiei, desi doar cu o saptamana inainte un politist isi gasise vreme sa se plimbe pe strazile orasului si sa-l amendeze pe dl Flynn, pentru ca isi parcase masina cincisprezece minute mai mult decat avea dreptul. Acesti „politai" care erau atat de ocupati, incat nu puteau sa-i prinda pe raufacatori, i-au starnit furia. Era indignat. In acele

momente avea ceva de spus. Nu o informatie luata dintr-un pliant, ci ceva care izvora din realitatea fierbinte a vietii si din propria experienta. Era ceva real — ceva ce lovise în propriile sentimente si convingeri. In discursul prin care elogia orasul Washington, el pusese cap la cap fraza cu fraza inainte de a-l rosti; dupa aceea insa a fost suficient sa se ridice în picioare si sa deschidagura, ca au si inceput acuzatiile aduse politiei, bolborosind precum vulcanul Vezuviu în eruptie. Un asemenea discurs este aproape imbatabil, foarte rar da gres. El presupune experienta si reflectie.

Ce inseamna a pregati un discurs?

Sa pregatesti un discurs inseamna sa asterni pe hartie cateva fraze, fara greseala, pe care apoi sa le memorezi? Nu. inseamna sa aduni cateva ganduri intamplatoare care au foarte putin de-a face cu personalitatea reala a vorbitorului? Deloc. inseamna sa transmiti propriile ganduri, idei si nevoi. Si aveti asemenea ganduri si imbolduri. Le aveti zilnic de cum va treziti. Se strecoara chiar si în vise. intreaga voastra existenta este plina de sentimente si de experiente. Toate aceste lucruri zac în subconstient ca pietricelele de pe o plaja. Pregatirea inseamna gandirea, recapitularea, selectarea ideilor care va tenteaza cel mai tare, cizelarea si introducerea acestora intr-un tipar, intr-un mozaic propriu. Nu pare chiar asa de complicat, nu-i asa? Nici nu este. Presupune doar putina concentrare si o gandire logica.

Cum isi pregatea Dwight L. Moody acele expuneri care au intrat în

istoria gandirii spirituale? „Nu am nici un secret", a venit raspunsul la aceasta intrebare.

Cand aleg un subiect, ii dau intai un titlu pe care il scriu pe un plic mare. Am multe astfel de plicuri. Daca, atunci cand citesc, dau peste ceva care are legatura cu un anumit discurs, transcriu ideea pe o coala de hartie pe care o strecor în plic si o las acolo.

intotdeauna am un carnetel la mine. Iar daca aud la o slujba ceva care ar putea sa imi clarifice un anumit subiect, notez ideea si introduc nota în plic. E posibil s-o las acolo si un an, poate chiar mai mult. Cand vreau sa concep o predica noua, apelez la ideile pe care le-am adunat în plicuri. Cu ceea ce gasesc acolo si cu rezultatele

propriului studiu, fac rost de material suficient. Apoi, de cate ori ma aplec asupra unei predici mai scot cate ceva si adaug altceva. Astfel, acestea nu sunt niciodata depasite, nu se perimeaza vreodata.

Sfatul intelept dat de decanul Brown al Universitatii Yale Cand Yale Divinity School a implinit o suta de ani de la intemeiere, decanul, dr. Charles Reynolds Brown, a tinut mai multe cursuri despre arta predicilor. Aceste cursuri au fost publicate intro carte chiar sub acest titlu de catre editura Macmillan, New York.

Dr. Brown a pregatit saptamanal predici, vreme de peste treizeci de ani, si i-a invatat si pe altii. Deci, se ˆfla în pozitia în care putea da sfaturi intelepte în aceasta directie, indiferent ca acestea se adresau unui prelat care pregatea Psalmul 91 sau unui fabricant de pantofi care isi cizela discursul pentru o intalnire sindicala. Asa incat imi permit sa-l citez pe dr. Borwn:

Pregatiti-va temeinic textul si subiectul. Cizelati discursul pana cand devine consistent si eficient. indepartati ideile pompoase si introduceti samanta vietii care trebuie sa se dezvolte...

Cel mai bine ar fi ca expunerea sa fie pregatita pana sambata dupa-amiaza cand predica ar trebui sa fie revizuita pentru duminica. Daca un preot detine un adevar, il poate pastra în gand o luna, sase luni sau chiar un an inainte sa-l predice, pentru ca din acesta vor izvori permanent noi idei pana ce se va dezvolta. El poate medita la acest lucru în timp ce se plimba sau cand merge cu trenul si are ochii prea obositi ca sa mai citeasca.

Sigur ca poate sa il pregateasca temeinic si peste noapte. Nu e bine

insa ca preotul sa amestece biserica sau predica în orele de somn — amvonul este un loc ideal de tinut predici, dar nu trebuie sa fie confundat cu dormitorul. Totusi, uneori m-am dat jos din pat în toiul noptii pentru a-mi nota niste ganduri care m-au strafulgerat, de teama sa nu le uit pana a doua zi dimineata.

Atunci cand adunati realmente datele necesare pentru o anumita predica, notati orice va trece prin gand referitor la forma sau la continutul subiectului respectiv. Puneti pe hartie ce ati vazut în acel text cand l-ati ales. Consemnati toate ideile care v-au venit

intre timp despre acesta...

Notati toate aceste idei în cateva cuvinte, cat sa va fixati ideea, si ramaneti cu mintea permanent treaza, ca si cum n-ati mai fi vazut alta carte în viata voastra. Aceasta este o modalitate de a va stimula mintea. Prin aceasta metoda, procesul mental ramane deschis, original, creator...

Transcrieti toate ideile carora le-ati dat viata fara niciun sprijin.

Acestea sunt mai pretioase decat rubinele, diamantele si aurul cel mai fin. Notati-le, de preferinta, pe bucatele de hartie, pe spatele scrisorilor, pe plicuri, pe hartie recuperata sau pe orice va e la indemana. E mult mai eficient decat sa folositi niste fise ordonate.

Nu este o chestiune de economie — ci mai degraba o modalitate de a organiza mai bine aceste fragmente atunci cand puneti materialul în ordine.

Continuati sa notati toate ideile care va trec prin minte, meditand profund la acestea. Nu trebuie sa va grabiti în astfel de momente.

Este una dintre cele mai importante tranzactii mentale de care veti avea parte. Constituie metoda prin care mintea devine cu adevarat productiva...

Veti constata ca predicile pe care va face placere sa le rostiti sunt si cele mai eficiente în viata enoriasilor, acelea care exprima cat mai mult din personalitatea voastra. Reprezinta trup din trupul vostru, sange din sangele vostru, roade ale muncii voastre intelectuale, rezultatul energiei voastre creatoare. Predicile trunchiate sau copiate vor avea intotdeauna un aer sters. Vor fi lipsite de savoare.

Predicile care traiesc cu adevarat în biserica intru lauda Domnului sunt cele care ajung la sufletul oamenilor, ajutandu-i sa-si desfaca

aripile precum vulturii, mergand pe drumul datoriei si nu pe cel al fricii — adevaratele predici se dovedesc a fi cele care se nasc din energia vitala a celui care le spune.

Cum isi pregatea Lincoln discursurile?

Cum isi pregatea Licoln discursurile? Din fericire, stim, avem aceste informatii, si, pe masura ce veti afla metoda sa, veti constata ca decanul Brown recomanda în cursul sau cateva sisteme pe care

le folosise Lincoln cu saptezeci si cinci de ani în urma. Unul dintre discursurile cele mai celebre tinute de Lincoln este cel în care acesta declara profetic: „O casa în care familia este dezbinata nu rezista. Cred ca acest guvern nu poate sa accepte la nesfarsit ca jumatate dintre oameni sa fie sclavi, iar cealalta jumatate sa fie liberi." Acest discurs a fost conceput de Lincoln în timp ce mergea la munca, manca, se plimba, se ducea în grajd si mulgea vaca ori isi facea drumul zilnic la macelar sau la bacan, purtand pe umeri o esarfa cenusie si un cos în mana. Iaralaturi se afla baietelul lui care punea intrebari iritat, agatandu-se de mana aceea osoasa în speranta zadarnica de a-i atrage atentia tatalui sau. Numai ca Lincoln pasea mai departe absorbit de gandurile sale, reflectand la discurs, aparent fara sa observe macar existenta baiatului.

Din cand în cand, în timpul acestor dospiri, mai nota cate ceva, fragmente, fraze scrise ici-colo, pe plicuri, pe bucatele de hartie sau pe ambalaje — ce ii era la indemana. Dupa care le baga în joben si le purta cu el pana ce se aseza la un birou ca sa le puna în ordine, sa scrie si sa revizuiasca discursul, aranjandu-l pentru prezentare si publicare.

In dezbaterile din 18 5 8, senatorul Douglas tinea acelasi discurs oriunde se ducea; Lincoln insa studia amanuntit, contempla si reflecta, deoarece, spunea el, i se parea ca este mai simplu sa tii un discurs nou în fiecare zi decat sa repeti la nesfarsit unul singur.

Subiectul era tot mai vast si se dezvolta în mintea lui.

Cu putin timp inainte sa se mute la Casa Alba, a luat un exemplar din Constitutie si trei discursuri. Neavand alt punct de reper, s-a incuiat intr-o camaruta plina de praf deasupra unei pravalii din Springfield. Acolo, departe de lume si de zgomot, si-a scris discursul inaugural.

Cum si-a pregatit Lincoln discursul de la Gettysburg? Din pacate, au circulat tot felul de zvonuri false. Povestea reala este fascinanta: Cand

comisia care se ocupa de cimitirul din Gettysburg a hotarat sa organizeze o ceremonie oficiala, l-a invitat pe Edward Everett sa tina un discurs. El fusese ministru la Boston, rector la Harward, guvernator de Massachusetts, senator al Statelor Unite, ambasador în Anglia, secretar de stat si era considerat cel mai priceput orator

din America. Data initiala pentru aceasta ceremonie era 23

octombrie 18 63. Dl Everett a declarat plin de intelepciune ca i-ar fi imposibil sa pregateasca un discurs intr-un timp atat de scurt.

Astfel, ceremonia a fost amanata pana pe 19 noiembrie. Deci, i s-a dat un ragaz de aproape o luna ca sa-l pregateasca. Ultimele trei zile le-a petrecut la Gettysburg pe campul de lupta, familiarizandu-se cu tot ceea ce se intampla acolo. Perioada de gandire a fost, de fapt, cea mai buna pregatire cu putinta. Batalia a devenit reala pentru el.

Au fost trimise invitatii tuturor membrilor Congresului American, presedintelui si membrilor cabinetului sau. Majoritatea au refuzat.

Comisia a fost surprinsa cand Lincoln a acceptat sa vina. Oare o sad roage pe el sa vorbeasca? Nu aveau aceasta intentie. Au aparut obiectii. N-ar fi avut timp sa-si pregateasca discursul. Si chiar daca ar fi avut timp, oare ar li fost în stare? Adevarul este ca s-ar fi descurcat foarte bine intr-un discurs despre sclavie sau despre unificare; dar nimeni nu l-a auzit sa vorbeasca intr-o asemenea imprejurare. Era o ocazie solemna si trista. Comisia nu voia sa riste.

Oare o sa-l roage sa vorbeasca? se tot intrebau... S-ar fi intrebat si mai mult daca ar fi avut ocazia sa priveasca în viitor si sa constate ca acest om al carui talent il puneau la indoiala avea sa expuna cu acea ocazie ceea ce am numi astazi unul dintre cele mai graitoare discursuri rostite vreodata de vreun muritor.

In final, cu doua saptamani inainte de eveniment, i-au trimis lui Lincoln o invitatie cu intarziere, rugandu-l sa „adreseze cateva cuvinte potrivite situatiei". Da. Chiar asa s-au exprimat: „...cateva cuvinte potrivite situatiei". Va dati seama, sa i se spuna asa ceva presedintelui Statelor Unite!

Lincoln s-a apucat imediat de treaba. I-a scris lui Edward Everett cerandu-i o copie a discursului pe care urma sa-l tina acest invatat.

Apoi, o zi sau doua mai tarziu, cand s-a dus la un atelier foto ca sa i se faca o poza, a luat manuscrisul lui Everett cu el si l-a citit cat a stat acolo. Se gandise la discursul lui zile intregi si atunci cand mergea de

la Casa Alba la Ministerul de Razboi, si atunci cand se intindea pe o canapea de piele în asteptarea ultimelor rapoarte telegrafice ce urmau sa soseasca la Ministerul de Razboi. A facut o

ciorna pe o hartie oarecare si si-a pus-o în jobenul lui de matase. Se ocupa neincetat de discurs, cizelandu-l pentru a-i da o forma. Cu o duminica inainte de a tine discursul, el i-a spus lui Noah Brooks:

„Nu e inca scris, adica nu este inca terminat. Am conceput doua sau trei variante, dar trebuie sa-l mai perii inainte de a fi multumit de forma finala."

A ajuns la Gettysburg cu o seara inainte de ceremonie. Oraselul era plin de lume. Desi avea o populatie de numai o mie trei sute de locuitori, venisera atat de multi oameni, incat numarul lor se ridicase la cincisprezece mii. Trotuarele erau pline, nu se putea trece. Oamenii mergeau chiar si pe mijlocul strazilor prafuite.

Cantau vreo sase fanfare, iar multimea intona „John Brown's Body".

Lumea se adunase în fata casei dlui Wills unde se afla Lincoln. I-au cantat o serenada si au cerut sa le vorbeasca. Lincoln a raspuns cu cateva cuvinte care explicau clar, chiar daca fara prea mult tact, ca nu dorea sa se exprime pana a doua zi. Si-a petrecut ultima parte a serii „periindu-si" discursul. S-a dus chiar si la ministrul Seward si i l-a citit cu glas tare ca sa asculte comentariile acestuia. A doua zi dimineata dupa micul dejun el l-a mai „periat" o data, lucrand pana ce a batut cineva la usa ca sa-l conduca la locul unde se tinea procesiunea. „Colonelul Carr, care statea chiar în spatele presedintelui, sustinea ca, atunci cand a inceput procesiunea, presedintele a stat drept în sa si de acolo a asistat la ceremonia organizata de comandantul-sef al armatei; candinsa a pornit procesiunea, si-a lasat trupul pe o parte, s-a tinut bine cu mainile în frau, iar capul l-a inclinat. Parea absorbit de ganduri." Putem presupune ca inca isi mai „peria" scurtul discurs care avea sa cuprinda insa zece fraze nemuritoare.

Unele dintre discursurile lui Lincoln care nu l-au interesat în mod special au fost, fara indoiala, niste esecuri; dar avea o extraordinara forta atunci cand vorbea despre sclavie si despre unificare. De ce? Pentru ca el credea cu tarie în aceste chestiuni pe care le considera foarte importante. Un om care a petrecut o noapte alaturi de el intr-un hotel mizer din Illinois s-a trezit a doua zi în zori si a constatat ca Lincoln se ridicase în capul oaselor în pat privind în gol, si primele lui cuvinte au fost: „Cred ca acest guvern

nu poate sa accepte la nesfarsit ca jumatate dintre oameni sa fie sclavi, si jumatate sa fie liberi."

Oare cum isi pregatea Isus predicile? El se retragea din multime, se gandea, cugeta, cantarea, se plimba singur prin salbaticie si medita postind patruzeci de zile si patruzeci de nopti. „Atunci", spune Evanghelistul Matei, „Isus a inceput sa predice." Curand dupa aceea avea sa adreseze lumii una dintre cele mai celebre predici din toate timpurile: Predica de pe munte.

Probabil ca veti protesta si veti spune: „Foarte interesant, dar nu vreau sa ajung un orator nemuritor, ci sa tin din cand în cand cate un discurs."

Asa este, si ne dam seama exact de ceea ce aveti nevoie. Aceasta carte isi propune sa va ajute sa reusiti ceea ce va propuneti. Dar, oricatde nepretentiosi ati fi, puteti beneficia si utiliza metodele celebrilor oratori ai trecutului.

Cum sa va pregatiti discursul?

Ce subiecte ar trebui sa va alegeti pentru a exersa? Ceva care sa va intereseze. Nu faceti greseala obisnuita de a incerca sa spuneti prea multe în Ir-o cuvantare schematica. Expuneti numai una sau doua idei si incercati sa le dezvoltati cat mai adecvat. Veti avea mare noroc daca veti reusi asta intr-un discurs scurt.

Alegeti-va din timp subiectul ca sa aveti timp sa va ganditi la acesta în orice clipa libera pe care o aveti, chiar sapte zile din sapte.

Visati-l în fiecare noapte. Sa fie ultimul lucru la care meditati inainte de a va duce la culcare. Ganditi-va la subiectul respectiv a doua zi cand va barbieriti sau cand faceti baie, cand mergeti cu masina în oras sau cand asteptati liftul, la pranz, la intalniri, cand calcati sau gatiti. Discutati cu prietenii vostri. Luati-l drept subiect de conversatie,

Puneti-va toate intrebarile posibile referitoare la subiect. Daca, de exemplu, vreti sa vorbiti despre divort, intrebati-va ce cauzeaza divortul, care sunt aspectele financiare si sociale ale acestuia. Cum poate fi remediat raul? Ar trebui sa existe legi identice ale divortului? De ce? Sau de ce, oare, trebuie sa existe legi pentru divorturi? Ar trebui sa se interzica divortul? Sa fie mai dificil de

obtinut? Mai simplu?

Sa zicem ca trebuie sa explicati de ce cititi aceasta carte. Ar trebui sa va puneti intrebari de genul: Ce ma framanta? Cum pot iesi din aceasta situatie? Am vorbit vreodata în public? Daca da, cand? Unde? Ce s-a intamplat? De ce cred ca acest curs este important pentru oamenii de afaceri? Cunosc oameni care au reusit bine în afaceri sau în politica, pentru ca au avut incredere în ei, deoarece au fost capabili sa fie convingatori? Cunosc oameni care, probabil, nu vor reusi niciodata sa cunoasca succesul, tocmai pentru ca le lipsesc aceste calitati? Raspundeti la obiect. Povestiti cazurile a diverse persoane fara a le da nume.

Daca va veti concentra si va veti exprima clar, la inceput nu vi se va cere sa vorbiti mai mult de doua-trei minute. Subiectul despre motivul studierii discursului public este foarte usor, e clar. Daca veti petrece ceva vreme selectand si aranjand materialele referitoare la acest subiect, precis o sa va amintiti exact de ce, exprimandu-va propriile observatii, dorinte si experiente.

Sa zicem ca ati hotarat sa vorbiti despre meseria voastra sau despre afaceri. Cum ar trebui sa va pregatiti pentru un asemenea discurs? Aveti deja o multime de date pentru acest subiect.

Problema ar fi sa le selectati si sa le puneti în ordine. Nu incercati sa spuneti totul în trei minute. Nu e posibil. Ar fi o prezentare prea schematica, incompleta. Luati un singur punct al discursului pe care sad prezentati pe larg. De exemplu, de ce n-ati povesti cum ati ajuns sa lucrati intr-un anumit domeniu? A fost ceva intamplator sau o chestiune de alegere personala? Relatati cat v-ati zbatut la inceput, ce esecuri ati avut, ce sperante, ce reusite spectaculoase. Dati un aspect omenesc relatarii, creati imaginea unei vieti reale, bazate pe experienta. Povestea adevarata, intima a oricui — daca spusa cu modestie — este cat se poate de palpitanta, mai mult ca sigur un punct de rezistenta pentru orice discurs.

Sau priviti afacerile voastre din alt punct de vedere: ce probleme aveti, ce sfaturi i-ati da unui tanar, angajat de curand.

Ori luati cazurile unor oameni cu care ati avut de-a face —

cinstiti sau necinstiti. Aflati care sunt problemele. Ce v-a invatat munca referitor la cel mai interesant subiect din lume: natura

omeneasca? Daca va opriti la aspectele tehnice ale slujbei pe care o aveti, acestea pot deveni cu usurinta neinteresante pentru ceilalti.

In schimb, cand este vorba despre oameni si personalitati — cu greu

puteti da gres.

Si, mai presus de toate, discursul vostru nu trebuie sa fie o predica abstracta. Ar fi plictisitor. Trebuie sa cuprinda cat mai multe exemple si afirmatii generale. Ganditi-va la cazuri concrete pe care le-ati intalnit si la adevarurile fundamentale pe care considerati ca aceste intamplari le ilustreaza. Veti descoperi ca exemplele concrete sunt mult mai usor de retinut decat lucrurile abstracte; e mai usor sa vorbesti despre acestea. Va vor fi de ajutor si vor da stralucire discursului.

Iata cum procedeaza un scriitor foarte interesant. Acesta este un fragment dintr-un articol al lui B.A. Forbes despre necesitatea ca sefii sa imparta raspunderea cu asociatii lor. Observati exemplele

— barfele.

Multe dintre intreprinderile gigantice actuale au fost initial mici afaceri facute de o singura persoana. Marea majoritate insa au depasit acest statut. Daca fiecare companie este „prelungirea umbrei unui om", afacerile si industria sunt conduse la o scara atat de mare, incat si cel mai eficient sef trebuie sa puna la contributie si mintea asociatilor pentru a reusi sa tina fraiele afacerii.

Candva Woolworth mi-a spus ca ani de zile s-a ocupat singur de afacerile lui, distrugandu-si sanatatea. In timp ce zacea în spital, s-a trezit la realitate dandu-si seama ca afacerile lui s-au dezvoltat asa cum sperase, drept care trebuia sa imparta cu cineva raspunderea manageriala.

Si otelaria Bethlehem a fost ani la rand o afacere condusa de o singura persoana. Charles M. Schwab facea totul. incetul cu incetul, Eugene G. Grace si-a dezvoltat afacerile dovedindu-se mai priceput decat Schwab, cel putin asa declara acesta din urma.

Eastman Kodak a fost la inceput o firma coordonata în special de George Eastman, dar acesta s-a dovedit suficient de intelept sa se organizeze mai eficient. Acelasi lucru s-a intamplat si cu companiile de ambalaje din Chicago. Standard Oii, spre deosebire de ceea ce se

spune în realitate, nu a fost niciodata condusa de un singur om, mai ales dupa ce s-a dezvoltat.

J. P. Morgan, un adevarat gigant al constructiilor, credea cu ardoare ca trebuie sa-si aleaga niste parteneri de afaceri cat mai capabili

pentru a imparti povara responsabilitatii cu ei.

Exista insa oameni de afaceri ambitiosi care vor sa conduca totul singuri, dar, vrand-nevrand, sunt obligati de amploarea sistemelor moderne sa imparta raspunderea cu altii.

Unii oameni, atunci cand vorbesc de afacerile lor, fac o greseala de neiertat referindu-se doar la lucrurile care ii intereseaza pe ei.

Oare vorbitorul n-ar trebui sa se gandeasca si la ce i-ar putea interesa pe cei care-l asculta? N-ar trebui sa vina în intampinarea intereselor acestora? Daca, de exemplu, vinde asigurari mobiliare, n-ar trebui sa le povesteasca si cum ar putea preveni incendiile la ei acasa? Daca este bancher, n-ar trebui sa le dea sfaturi în legatura cu domeniul finantelor sau al investitiilor? Daca oratoarea este un lider national al unei organizatii a femeilor, n-ar trebui sa le spuna celor din sala ca ele fac parte dintr-o miscare nationala, citand cateva exemple tipice din programul local?

Cand va pregatiti discursul, analizati-va publicul. Ganditi-va la ce-si doreste acesta. Uneori, asta inseamna ca efectul expunerii este sigur.

Cand pregatiti anumite subiecte este indicat sa cititi si ceea ce au scris altii, pentru a descoperi ce au avut de spus despre acest subiect. Dar numai dupa ce v-ati gandit mai intai voi la asta. Acest lucru este extrem de important. Mergeti la biblioteca si spuneti-i bibliotecarei ce v-ar trebui. Povestiti-i ca pregatiti un discurs în legatura cu un anumit subiect. Cereti-i fara rezerve ajutorul. Daca nu sunteti obisnuit cu munca de cercetare, veti fi uluit sa constatati de cat de mare ajutor va va fi bibliotecara; aceasta va poate indica un volum anume despre subiectul respectiv, care sa contina idei importante si scurte dezbateri, prezentand principalele argumente ale ambelor parti referitoare la chestiunile arzatoare ale momentului. inca de la inceputul secolului au aparut culegeri de articole din diverse reviste referitoare la anumite subiecte, ele fiind

cuprinse în Ghidul Cititorului de Literatura din Publicatiile Periodice; mai exista un Almanah al Informatiei, Almanahul Lumii, enciclopedii si zeci de carti de referinta. Toate acestea sunt uneltele din atelierul vostru. Folositi-le.

Secretul rezervei de putere

Luther Burbank spunea cu putin inainte sa moara: „Am cultivat milioane de specii de plante pentru a obtine doar una sau doua

excelente, distrugandu-le pe cele inferioare." Un discurs trebuie pregatit în acest spirit selectiv. Adunati o suta de ganduri si renuntati la nouazeci dintre acestea.

Adunati mult mai mult material, mult mai multe informatii decat ati putea folosi. Faceti asta pentru a avea mai multa incredere în voi, pentru a va simti stapani pe situatie, pentru efectul spiritual si sufletesc, dar si pentru forma discursului. Acesta reprezinta un factor primordial si extrem de important în pregatirea expunerii; totusi, este permanent ignorat atat de cei care vorbesc în public, cat si în particular.

„Am pregatit sute de agenti de vanzari, barbati si femei, agenti comerciali si specialisti în demonstratii", spunea Arthur Dunn, „si principala slabiciune pe care am descoperit-o în majoritatea cazurilor a

fost incapacitatea acestora de a intelege importanta de a sti totul despre produsele pe care le prezinta si asta inca inainte de a incepe sa le vanda.

Multi agenti de vanzari au venit la mine si, dupa o simpla prezentare a articolului respectiv si a felului în care se vinde, s-au aratat nerabdatori sa se apuce imediat de treaba. Multi dintre acestia n-au rezistat nici o saptamana, si majoritatea nici macar patruzeci si opt de ore. Atunci cand am format agenti comerciali si agenti de vanzari, mai ales de alimente, am urmarit sa ii transform în experti în domeniu. I-am rugat sa analizeze graficele de la Ministerul American al Agriculturii pentru a afla care este cantitatea de apa, de proteine, de hidrocarburi si de grasimi din alimente. Le-am recomandat sa studieze elementele din care e facut produsul pe care il vand. I-am trimis la scoala cateva zile si apoi i-

am supus unui examen. I-am pus sa vanda produsul altor agenti de vanzari. Am oferit premii pentru cea mai iscusita metoda de a convinge clientul.

Adesea am descoperit ca agentii de vanzari sunt nerabdatori cand este vorba sa studieze produsele. In linii mari ei mi-au zis: „N-am sa am niciodata timp sa povestesc toate astea unui bacan. E prea ocupat. Daca ii spun despre proteine si hidrocarburi, nici macar n-o sa ma asculte. Iar, daca nu ma asculta, n-o sa stie despre ce ii vorbesc." Raspunsul meu a fost: „Toate aceste date nu ti le insusesti spre binele clientului, ci spre binele tau. Daca iti cunosti produsul de la A la Z, vei

avea un sentiment greu de descris fata de acesta. Vei fi atat de motivat pozitiv, atat de stapan pe situatie, incat vei actiona fara greseala; aceasta atitudine te va transforma intr-un vanzator irezistibil."

Dra Ida M. Tarbell, bine cunoscutul biograf al companiei Standard Oii, i-a povestit autorului acestor pagini cu multi ani în urma, cand era la Paris, cum dl S.S. McClure, fondatorul publicatiei McClure's Magazine, i-a trimis o telegrama în care ii cerea sa scrie un scurt articol despre Adantic Cable. Ea s-a dus la Londra, i-a luat un interviu directorului pentru Europa al principalului telegraf si a obtinut suficiente date pentru subiectul ei. Dar nu s-a oprit aici. Ea voia sa aiba o rezerva de informatii, asa incat a studiat telegramele expuse la British Museum. A citit carti despre istoria telegrafului si chiar s-a dus la o fabrica de la marginea Londrei si a vazut cum se fac firele de telegraf.

Oare de ce a adunat de zece ori mai multe date decat i-ar fi trebuit? A facut-o pentru ca a simtit ca asta ii va da o rezerva de putere. Si-a dat seama ca ceea ce stia si nu putuse sa exprime în articol va da contur si culoare randurilor scrise.

Edwin James Cattell a vorbit în fata a aproximativ treizeci de milioane de oameni; si totusi, mi-a marturisit ca, daca nu se mustra în drum spre casa pentru toate lucrurile interesante pe care nu apuca sa le spuna, avea impresia ca totul fusese un esec. De ce? El stia dintr-o lunga experienta ca. lucrurile care merita discutate sunt cele despre care ai cele mai multe date, în exces chiar — cu mult

mai multe decat apuca vorbitorul sa spuna.

Rezumat

1. Atunci cand un vorbitor are o idee cu adevarat interesanta în minte si în suflet — si o dorinta intima de a o transmite, mai mult ca sigur se va achita onorabil de aceasta indatorire. Un discurs bine pregatit este nouazeci la suta deja prezentat.

2. Ce inseamna pregatirea? Adunarea pe o foaie de hartie a catorva fraze mecanice? Memorarea acestor propozitii? Nicidecum.

Adevarata pregatire consta în cautarile interioare, în asamblarea si organizarea propriilor ganduri, în cultivarea propriilor convingeri.

(Vezi: dl Jackson din New York care nu a fost în stare sa tina un discurs atunci cand a incercat doar sa preia gandurile altcuiva, culese dintr-un articol din Forbes' Magazine. El a reusit numai atunci cand a folosit articolul ca punct de pornire pentru prezentarea sa — cand si-a formulat propriile idei si si-a dezvoltat propriile exemple.)

3. Nu incercati sa concepeti un discurs în treizeci de minute.

Acesta nu poate fi facut ca o friptura. Trebuie sa se coaca. Alegeti-va subiectul pe la inceputul saptamanii, ganditi-va la tema respectiva în momentele cele mai putin obisnuite, meditati asupra acesteia, adormiti cu structura sa în gand, visati-o. Discutati subiectul cu prietenii vostri. Transformati-l în subiect de conversatie. Puneti-va toate intrebarile posibile referitoare la acesta. Asterneti pe hartie toate gandurile si exemplele care va trec prin minte si cautati mereu altele. Ideile, sugestiile, exemplele vor iesi la suprafata —

cand faceti baie, cand mergeti cu masina în oras, cand asteptati sa vi se serveasca masa de seara. Aceasta era metoda lui Lincoln. Si a fost, în mare, metoda tuturor oratorilor de succes.

4. Dupa ce ganditi cu propria minte, mergeti la biblioteca si cititi ce s-a scris referitor la subiectul respectiv — daca timpul va permite. Spuneti-i bibliotecarei de ce aveti nevoie. Va va fi de mare ajutor.

5. Adunati mult mai mult material decat aveti intentia sa folositi. Imitati-l pe Luther Burbank. El producea milioane de exem-

plare de plante pentru a obtine doar una sau doua excelente.

Adunati o suta de ganduri si renuntati la nouazeci.

6. Modalitatea de a va face o rezerva de putere consta în a sti mult mai multe decat va trebuie despre subiect pentru a avea un intreg rezervor de informatii. Cand va pregatiti discursul, folositi metodele lui Arthur Dunn atunci cand isi pregatea agentii de vanzari sa comercializeze specialitati pentru micul dejun, dar si tehnicile biografului Ida Tarbell, pe care le-a utilizat atunci cand'si-a pregatit articolul despre Atlantic Cable.

Capitolul 3

Cum isi pregateau cuvantarile oratorii celebri Eram odata la masa Ia clubul Rotary din New York, unde principalul vorbitor a fost un important reprezentant guvernamental. Pozitia inalta pe care acesta o avea ii acorda un anumit prestigiu, asa incat de abia asteptam sa il auzim. El ne promisese sa ne povesteasca despre ceea ce face în sectorul sau, unul de care orice om de afaceri newyorkez se arata foarte interesat.

Oficialul isi cunostea foarte bine subiectul si stia mult mai multe decat mi-ar fi putut spune, dar nu-si facuse un plan al discursului.

Nu-si selectase materialul. Nu-l pusese în ordine. Totusi, dintr-un curaj care dovedea lipsa de experienta, s-a aruncat orbeste, neglijent, cu capul inainte si s-a apucat sa vorbeasca. Nu stia prea bine incotro se indreapta, dar deja o pornise.

Cu alte cuvinte, în mintea lui era un fel de talmes-balmes, si asta ne oferea si noua sub forma de festin. Ne-a servit mai intai inghetata si apoi ne-a pus supa în fata. Pestele si alunele au venit dupa aceea, pentru ca, în final, sa se ajunga la un fel de amestec intre supa, inghetata si heringi. In viata mea nu intalnisem un vorbitor mai confuz.

Discursul era improvizat; cuprins de disperare, a scos un pumn debiletele din buzunar, marturisindu-ne ca secretara le adunase sinimeni nu a pus la indoiala veridicitatea acestei afirmatii. Evident ca nici notele respective nu erau puse în ordine, fiind un haos total.

A cautat cu febrilitate printre acestea, aruncandu-si privirea de la o

paginala alta, incercand sa se orienteze si sa gaseasca o cale sa iasa din incurcatura, apoi s-a apucat sa vorbeasca asa cum va spuneam.

A fost imposibil. Si-a cerut scuze, a rugat sa i se aduca niste apa, a baut o inghititura luand paharul cu o mana tremuranda, a mai scos cateva propozitii incoerente, a facut iar sapaturi printre biletele...

Din minut în minut devenea tot mai neajutorat, mai dezorientat, mai zapacit si mai jenat. O transpiratie nervoasa ii curgea pe frunte si se stergea violent cu o batista. Noi, cei cared urmaream, ne uitam la acest fiasco destul de intelegatori si cu sentimente contradictorii.

Ne chinuia si pe noi penibilul. Vorbitorul insa a continuat sa bata campii, sa caute prin notite, sa-si ceara scuze si sa bea apa. Toata lumea în afara de el isi dadea seama ca spectacolul acesta se indrepta cu pasi mari spre un dezastru si a fost o usurare pentru noi toti ca s-a asezat si a incetat aceasta lupta neimpacata. Publicul a fost unul dintre cele mai jenate din cate am vazut vreodata, iar el unul dintre cei mai rusinati si mai umiliti vorbitori din cati am intalnit. Si-a tinut discursul asa cum spunea Rousseau sa scrii o scrisoare de dragoste: a inceput fara sa stie ce va spune si a incheiat fara sa stie ce sa zica.

Morala acestei intamplari este urmatoarea: „Cand nu exista ordine în gandurile cuiva", spunea Herbert Spencer, „cu cat acestea sunt mai numeroase, cu atat e mai mare confuzia." Niciun om zdravan la minte nu se apuca sa-si construiasca o casa fara sa aiba cat de cat un plan. Atunci, de ce s-ar apuca sa tina un discurs fara sa aiba habar de cum il va contura?

O expunere este o calatorie cu un anumit scop, drept care trebuie sa existe o ruta. Persoana care incepe de nicaieri, de obicei tot acolo ajunge.

As fi vrut sa fi putut scrie vorbele lui Napoleon cu litere de foc de-o schioapa deasupra oricarei intrari care adaposteste o sala de curs pentru studentii la oratorie: „Arta razboiului este o stiinta în care nu poti reusi niciodata daca nu ai calculat totul atent si nu ai gandit temeinic."

Acest lucru e în egala masura adevarat atat în cazul discursului, cat si pe campul de lupta. Dar, oare, vorbitorii isi dau seama de asta

— sau chiar în cazul în care o constientizeaza — actioneaza ca

atare? Nu. Categoric nu. Nu se straduiesc nici macar sa-si faca cat de cat un plan si de aceea iese totul confuz.

Dar, oare, care este cea mai eficienta solutie pentru ordonarea unor idei deja existente? Nimeni nu poate raspunde la aceasta intrebare inainte de a o studia propriu-zis. intotdeauna apare o noua problema, o intrebare continua la care orice vorbitor ar trebui sa-si raspunda. Nu exista reguli infailibile; dar putem totusi sa ilustram în continuare un caz concret care raspunde la intrebarea: Ce intelegem prin ordonarea ideilor?

Cum se construieste un discurs valoros

Iata un discurs care a fost tinut în urma cu cativa ani buni în fata Consiliului National al Asociatiei Proprietarilor de Imobile. Acest discurs a luat premiul intai la concurenta cu alte douazeci si sapte de discursuri din diverse orase — si ar lua tot premiul intai si astazi. Este bine construit, plin de date exprimate clar, viu si interesant. E plin de principii, eficient si merita citit si studiat.

Dle Presedinte si dragi prieteni,

In urma cu 144 de ani, aceasta mare natiune, cea a Statelor Unite ale Americii, s-a nascut în orasul meu, Philadelphia. Si de aceea este foarte firesc ca un oras cu asemenea performante istorice sa dea dovada de cel mai eficient spirit american, transformandu-se nu numai în centrul industrial cel mai important al tarii, dar si intr-unui dintre cele mai mari si mai frumoase orase din lumea intreaga.

Philadelphia are o populatie de aproape doua milioane de locuitori, iar ca intindere este cat Milwaukee si Boston la un loc sau cat Parisul si Berlinul. Dintre cei doua sute de kilometri patrati am rezervat peste saisprezece hectare pentru frumoasele noastre parcuri, piete si bulevarde, astfel incat lumea sa aiba si locuri pentru recreere si placere, precum si mediul ideal pentru orice american.

Philadelphia, prieteni, nu e doar un oras mare, curat si frumos, dar este bine-cunoscut în lumea intreaga ca un adevarat atelier de dimensiuni mari, pentru ca are o adevarata armata de peste 400000

de angajati care lucreaza în 9200 de centre industriale ce produc la

fiecare zece minute ale unei zile de lucru bunuri în valoare de o suta de mii de dolari. Conform unui statistician celebru, nu exista alt oras în tara pe masura Philadelphiei în privinta productieide bunuri din lana, piele, confectii, textile, palarii din fetru, produse de fierarie, unelte, baterii, nave de otel si multe altele. Zi si noapte, la fiecare doua ore, se construieste o locomotiva si peste jumatate din populatia din aceasta tara merge cu tramvaie facute la Philadelphia.

Producem o mie de trabucuri pe minut, iar anul trecut, în cele 115

fabrici de tricotaje am facut cate doua perechi de sosete pentru fiecare barbat, femeie si copil din aceasta tara. Producem mai multe covoare si carpete decat Marea Britanie si Irlanda la un loc si, în general, afacerile comerciale si industriale sunt atat de extraordinare, incat la banca de clearing se ajunsese anul trecut la treizeci si sapte de miliarde de dolari, cu care am fi putut rascumpara actiunile Liberty de

la Bursa din intreaga tara.

Dar, prieteni, pe langa faptul ca suntem foarte mandri de progresele noastre industriale minunate, dar si de unele dintre cele mai mari institutii medicale si de invatamant din tara, parca si mai mandri suntem de faptul ca avem mai multe case decat în oricare alt oras din lume. In Philadelphia exista 397000 de case de sine statatoare care, daca ar fi asezate intr-un singur rand cap la cap, s-ar ajunge, trecand prin aceasta sala de conferinte, direct la Kansas City si apoi la Denver, acoperind o distanta de 2700 de kilometri.

Dar as vrea, mai ales, sa subliniez importanta faptului ca zeci de mii dintre aceste case sunt proprietatea celor care muncesc în acest oras, si atunci cand omul detine pamantul pe care locuieste si acoperisul de deasupra capului e limpede ca niciodata acesta nu se va „imbolnavi" de niciuna dintre cumplitele „boli din import", cum ar fi socialismul si bolsevismul.

Philadelphia nu constituie un teren fertil pentru anarhia europeana, pentru ca institutiile noastre de invatamant, caminele si industria gigantica au fost construite în acest spirit tipic american care s-a nascut în orasul nostru si pe care il avem drept mostenire de la stramosii nostri. Philadelphia e orasul mama al acestei mari tari si izvorul libertatii americane. Este orasul în care a fost arborat pentru prima data steagul american, este orasul în care s-a intrunit

pentru prima data Congresul Statelor Unite. Este orasul în care a fost semnata Declaratia de Independenta. Este orasul în care cea mai indragita relicva a Americii, Clopotul Libertatii, a inspirat zeci de mii de barbati, femei si copii. De aceea, socotim ca avem o misiune sfanta care nu consta în adularea vitelului de aur, ci în propagarea spiritului american pentru a pastra vesnic vie flacara libertatii, astfel ca, prin voia Domnului, guvernul de la Washington, Lincoln si Theodore Roosevelt sa fie un exemplu pentru intreaga omenire.

Sa analizam acest discurs. Sa vedem cum este construit si cum obtine efectul scontat. Mai intai de toate, are un inceput si un sfarsit. Lucrur rar — mult mai rar decat ati putea crede. incepe dintr-un punct si merge direct la tinta. Nu se abate si nici nu pierde vremea.

Este inedit si cu personalitate. Vorbitorul incepe discursul spunand ceva despre orasul sau pe care s-ar putea ca ceilalti sa nud stie: el subliniaza ca Philadelphia reprezinta locul de nastere al unei intregi natiuni.

De asemenea, mai declara ca este unul dintre cele mai mari si mai frumoase orase din lume. Formularea generala, banala; în sine, nu impresioneaza prea tare. Vorbitorul stie asta, asa incat ajuta publicul sa vizualizeze intinderea Philadelphiei adaugand ca „este cat Milwaukee si Boston, cat Parisul si Berlinul la un loc". Acesta este un lucru concret, bine definit. Interesant. Chiar surprinzator.

Subliniaza ceva. Induce ideea mult mai bine decat o pagina intreaga de statistici.

Apoi, declara ca Philadelphia este „cunoscut pretutindeni drept marele atelier al lumii". Pare exagerat, nu? Suna a propaganda curata. Daca ar fi trecut imediat la altceva, nimeni nu s-ar fi lasat convins. Dar n-o face. Se opreste sa enumere produsele prin care Philadelphia este un lider mondial: bunuri din lana, piele, confectii, textile, palarii din fetru, articole de fierarie, unelte, baterii, nave de otel.

Nu mai suna a propaganda, nu-i asa?

In orasul mentionat „zi si noapte, la fiecare doua ore se

construieste o locomotiva si peste jumatate din populatia din aceasta tara merge cu tramvaiele facute la Philadelphia".

„Ei, asta n-am stiut-o", gandim noi. „Poate chiar ieri am mers si eu cu unul dintre aceste tramvaie. Am sa ma uit maine sa vad de unde se cumpara în orasul meu vagoanele."

„O mie de trabucuri pe minut... doua perechi de sosete pentru fiecare barbat, femeie si copil din tara asta."

Suntem si mai impresionati... „Poate ca si trabucul meu preferat se face la Philadelphia... Si sosetele cu care sunt incaltat..."

Ce face apoi vorbitorul? Se reintoarce la dimensiunile Philadelphiei, lucru de care s-a ocupat mai intai si revine cu niste date pe care le uitase? Nu, nicidecum. El duce fiecare idee la capat. O

termina si nuse intoarce niciodata inapoi. Pentru asta, va suntem foarte recunoscatori, dle Orator. Caci ce poate fi mai confuz si mai ineficient decat un vorbitor care sare de la una la alta si revine la ce a spus inainte, bajbaind ca un liliac în amurg? Cu toate acestea, multi vorbitori procedeaza asa. în loc sa se ocupe de fiecare punct în parte în ordine, 1, 2, 3, 4, 5, procedeaza ca un capitan de echipa de fotbal cand da semnale diverse — 27, 34, 19, 2. E chiar mai grav decat atat. Pentru ca se ocupa de fiecare aspect cam asa — 27, 34, 27, 19, 2, 34,

Acest vorbitor insa merge în linie dreaptaa, respectand un anumit program dinainte stabilit, neabatandu-se, neintorcandu-se din drum, fara sa se indeparteze de la subiect ca locomotivele despre care tocmai vorbeam.

Mai departe urmeaza unul dintre cele mai slabe puncte ale discursului: Philadelphia, declara el, este „unul dintre cele mai mari centre medicale si de invatamant din tara". Dupa ce face acest anunt se si grabeste sa se apuce de altceva — se foloseste numai de douasprezece cuvinte ca sa dea viata unei realitati si s-o intipareasca în memoria noastra. Douasprezece cuvinte pierdute, duse pe apa sambetei, intr-o fraza care are peste saizeci. Nu merge.

Sigur ca nu. Mintea omeneasca nu functioneaza ca o serie de chepenguri. Vorbitorul acorda atat de putin timp acestui punct care este extrem de vag, la randul lui nearatandu-se prea impresionat, drept care efectul asupra ascultatorului devine aproape nul. Cum ar

fi trebuit sa procedeze? Ce ar fi trebuit facut? El isi da seama ca ar fi putut sa aplice aceeasi tehnica si în acest caz ca atunci cand s-a referit la Philadelphia, cel mai important atelier din lume. Stie prea bine asta. De asemenea, mai stia si ca este o cursa contracronometru în care nu are mai mult de cinci minute la dispozitie, nici o secunda în plus, asa incat trebuia sa treaca în fuga peste anumite puncte sau sa neglijeze altele.

In Philadelphia „avem mai multe case decat în oricare alt oras din lume". Cum reuseste sa ne impresioneze si sa ne convinga prin aceasta fraza a discursului sau? Mai intai da o cifra: 397 000. în al doilea rand, o vizualizeaza: „Daca ar fi asezate pe un singur rand cap la cap, s-ar ajunge din Philadelphia pana în Kansas City si apoi în Denver, acoperind o distanta de 2 700 de kilometri."

Probabil ca cei din sala au si uitat aceasta cifra inainte ca vorbitorul sa-si fi terminat fraza. Dar cum sa uiti o asemenea imagine? Este absolut imposibil.

Astea sunt, asadar, datele la rece. Dar nu prin asta iti dovedesti elocinta. Acest vorbitor a dorit sa creeze o atmosfera, sa atinga un punct culminant, sa ajunga la sufletul ascultatorilor si sa-i impresioneze, în povestea cu casele el mizeaza pe latura emotionala. Spune ce inseamna proprietatea asupra acestor case în raport cu spiritul orasului. Denunta „cumplitele boli din import, cum ar fi

socialismul si bolsevismul". Elogiaza Philadelphia ca fiind

„izvorul libertatii americane". Libertate! Ce cuvant magic, plin de simtaminte, pentru care milioane de oameni si-au pus viata în joc.

Aceasta fraza în sine e buna, dar se dovedeste de o mie de ori mai buna atunci cand este sustinuta cu lucruri concrete, evenimente istorice si documente dragi, sfinte, care le merg la suflet celor care asculta... „Este orasul în care a fost arborat pentru prima data steagul american; este orasul în care s-a intrunit pentru prima data Congresul Statelor Unite. Este orasul în care a fost semnata Declaratia de Independenta... Clopotul Libertatii... misiunea sfanta...

propagarea spiritului american... pentru a pastra vesnic vie flacara libertatii, astfel ca prin voia Domnului guvernul de la Washington, Lincoln si Theodore Roosevelt sa fie un exemplu pentru intreaga omenire." Acesta este intr-adevar, punctul culminant!

Destul cu analiza expunerii. Indiferent cat de admirabil ar fi din punctul de vedere al structurarii, discursul ar fi putut deveni un dezastru, un esec total daca ar fi fost rostit cu calm, fara pic de spirit si de vitalitate. Dar vorbitorul l-a prezentat asa cum l-a scris, cu entuziasm, nascut din cea mai profunda sinceritate. Nici nu e de mirare ca a luat premiul intai si ca a primit Cupa Chicago.

Cum isi pregatea discursurile dr. Conwell

Asa cum am mentionat, nu exista niste reguli batute în cuie pentru a scrie un discurs perfect. Nici planuri, scheme sau grafice care sa se aplice oricarui vorbitor; cu toate acestea, iata cateva planuri de discurs care se pot dovedi utile în anumite imprejurari.

Raposatul dr. RussellH. Conwell, autorul celebrei carti Acres of Diamonds (Hectare de diamante), mi-a spus la un moment dat ca si-a construit majoritatea nenumaratelor sale discursuri dupa acest tipar:

1. Enuntarea datelor.

2. Comentarea acestora.

3. Discutarea lor în amanunt.

Multi au gasit ca urmatorul plan este util si cu adevarat stimulator:

1. Prezentarea unei situatii problematice.

2. Expunerea unei solutii care sa remedieze situatia.

3. Apelul la implicarea celor din jur.

Sau, altfel spus:

1. Iata o situatie care trebuie remediata.

2. Trebuie sa facem cutare si cutare.

3. Trebuie sa ma ajutati din urmatoarele motive.

Acest plan este concis si totusi diferit de celelalte: 1. Asigurati-va ca ati captat atentia publicului.

2. Castigati-i increderea.

3. Enuntati datele; impartasiti celor din public atuurile solutiei voastre.

4. Apelati la motivatiile care ii determina pe oameni sa reactioneze.

Cum si-au structurat discursurilediversi oameni celebri Fostul senator Albert J. Beveridge a scris o carte foarte scurta, dar foarte practica, intitulata The Art of Public Speaking (Arta de a vorbi în public). „Cel care vorbeste trebuie sa stapaneasca bine subiectul", spunea acest remarcabil organizator de campanii electorale. „Ceea ce inseamna ca trebuie adunate, aranjate, studiate, sistematizate toate datele — fara sa fie disociate de alte materiale.

Aveti grija ca informatiile sa fie corecte, nu simple presupuneri sau afirmatii nefondate. Nimic nu trebuie considerat ca fiind de la sine inteles.

De aceea, verificati fiecare informatie în parte. Asta presupune o cercetare dificila si minutioasa, dar ce conteaza? Nu v-ati propus sa informati, sa formati si sa sfatuiti publicul? Nu va considerati o autoritate în materie?

Dupa ce au fost asamblate si bine structurate datele problemei, gasiti-le voi insiva o solutie. In felul acesta, discursul va fi original si personal — va fi viu si irezistibil. Va exprima personalitatea voastra. Apoi, scrieti-va ideile cat mai clar si cat mai logic cu putinta."

Cu alte cuvinte, prezentati argumentele si contraargumentele problemei, apoi concluzionati-le cat mai clar.

Woodrow Wilson, cand era rugat sa-si explice metodele utilizate, spunea: „incep cu o lista a subiectelor de care vreau sa ma ocup, aranjandu-le în gand în ordinea lor fireasca — punandu-le cap la cap, cat sa se potriveasca; dupa care le stenografiez. M-am obisnuit sa stenografiez, pentru ca mi se pare o mare economie de timp. Dupa aceea, copiez totul la masina de scris, schimband frazele, corectandu-le si mai adaugand informatii pe parcurs."

Theodore Roosevelt isi pregatea discursurile în stilul sau caracteristic: isi strangea datele, le revizuia, le cantarea, hotara importanta lor, ajungea la niste concluzii si, mai ales, la niste certitudini de neclintit.

Apoi, cu un carnetel de notite în fata, incepea sa dicteze foarte rapid ca sa-i dea discursului spontaneitate si vioiciune. Dupa aceea, se ocupa de exemplarul batut la masina, il revizuia, mai introducea cate ceva, stergea altceva, facea insemnari cu creionul si il dicta din

nou. El spunea: „in viata n-am castigat nimic fara munca sau fara sa-mi pun capul la contributie, fara sa planuiesc totul atent si sa ma apuc de treaba cu mult timp inainte."

Adesea el isi chema criticii sa-l asculte cand dicta sau isi citea discursul. Respingea orice remarca asupra intelepciunii discursului sau. Era irevocabil convins de veridicitatea ideilor lui. Nu voia sa i se spuna ce sa zica, ci cum. Revedea copia batuta la masina, taind, corectand, adaugand. Acesta era discursul pe care il tipareau, în final, ziarele. Evident ca nu il invata pe dinafara. El improviza. De aceea, de multe ori discursul rostit era diferit de cel publicat si atat de periat. Dictarea si revizuirea textului constituiau o modalitate excelenta de a-l pregati.

El se familiariza cu materialul si cu ordinea punctelor sale de vedere. Acest lucru ii dadea siguranta de sine si coerenta, reusind sa cizeleze totul prin cea mai buna metoda cu putinta.

Sir Oliver Lodge imi spunea ca a descoperit ca dictarea discursurilor sale — o dictare rapida si cu intonatie, ca si cum s-ar fi adresat în acel moment publicului — reprezinta un excelent mod de pregatire si de exersare.

Multi studenti care urmau cursuri de oratorie au constatat ca este de mare folosi sa-si inregistreze discursurile pe reportofoane si apoi sa le asculte. Acest lucru ii lamurea? Da, si ma tem ca uneori erau dezamagiti, dar ii si stimula. Este cel mai eficient exercitiu.

Recomand cu caldura aceasta metoda.

Obiceiul de a scrie ce ai de gand sa spui te obliga sa gandesti. Iti clarifica ideile, le intipareste în memorie si reduce la minimum haosul din minte. Totodata, imbunatateste si stilul.

In Autobiografia sa, Benjamin Franklin povesteste cum si-a imbunatatit stilul si iscusinta folosirii cuvintelor si cum a invatat singur sa-si ordoneze gandurile. Povestea vietii sale constituie o carte clasica si, spre deosebire de majoritatea volumelor din aceasta categorie, este usor de citit si chiar placuta. E aproape un model de engleza simpla, coerenta. Orice viitor orator si scriitor au numai de castigat de pe urma studierii atente a lucrarii citate. Cred ca o sa va faca placere fragmentul pe care l-am ales:

Cam pe vremea aceea am dat peste un volum ciudat din

Spectator. Era al treilea. Nu mai vazusem niciunul pana atunci. L-am cumparat, l-am citit si rascitit si am fost incantat. Stilul mi s-a parut excelent si mi-am dorit pe cat posibil sa-l imit. In aceasta idee, am luat cateva ziare si am incercat sa descopar ce inspira fiecare propozitie în parte, lasand apoi cateva zile totul deoparte, fara sa ma mai uit în carte si incercand sa completez ideile, exprimand pe larg fiecare sentiment în parte, la fel de cuprinzator ca în original si cu vocabularul cel mai simplu si mai potrivit. Apoi. mi-am comparat opera cu originalul si am descoperit niste greseli pe care ulterior le-am corectat. In schimb, am gasit o gramada de cuvinte si am avut pornirea de a folosi, reactie care mi s-a parut ca provine din perioada în care voiam sa scriu versuri; cum mereu eram în cautare de cuvintecare sa se incadreze în masura versului sau de diferite sunete care sa respecte ritmul, am ramas cu acest obicei de a folosi un vocabular cat mai variat si de a-mi fixa în memorie aceasta varietate de sensuri pentru a le putea stapani. Astfel, am luat cateva intamplari si le-am repovestit. Le-am amestecat cu lista mea de informatii si dupa cateva saptamani m-am straduit sa le pun în ordinea cea mai nimerita, si asta inainte de a face fraze complete pentru a finisa cate un subiect. Aceasta activitate m-a invatat metoda ordonarii gandurilor. Comparand mai apoi ceea ce am scris cu originalul, am descoperit multe greseli pe care le-am corectat.

Dar uneori am avut placerea sa constat ca am reusit chiar sa imi imbunatatesc stilul, ceea ce m-a incurajat sa cred ca, poate cu timpul voi reusi sa fiu un scriitor acceptabil, lucru pe care mi-l doream extrem de tare.

Faceti pasiente cu insemnarile voastre

In capitolul anterior va sfatuiam sa luati notite. Dupa ce ati asternut pe hartie diverse idei si intamplari, folositi-le ca pe niste carti de joc si asezati-le ca la pasiente. Cele doua randuri ar trebui sa reprezinte principalele puncte de discutie. Impartiti-le în doua mai mici. Eliminati informatiile inutile pana ce raman numai cele de prima mana — alegeti graul de neghina, desi s-ar putea sa renuntati chiar si la o parte din grau. Oricine lucreaza cu adevarat corect nu reuseste niciodata sa foloseasca tot materialul adunat, ci numai o

parte din acesta.

Nu omiteti niciodata sa revedeti datele inainte de a construi un discurs — chiar si atunci cand aveti impresia ca ati facut toate modificarile si cizelarile necesare tot mai ramane cate ceva.

Un bun vorbitor descopera, de obicei, dupa ce a terminat ca au existat patru versiuni ale discursului sau: una pe care a pregatit-o, cea pe care a prezentat-o, varianta publicata în ziar si cea pe care ar fi vrut sa o prezinte.

„Pot sa folosesc notite în timp ce vorbesc?"

Desi era un excelent vorbitor, neintrecut în improvizatii, Lincoln, dupa ce a ajuns la Casa Alba, n-a tinut nici un discurs, nici macar unulneoficial catre ministrii sai, inainte sa-l fi asternut pe hartie.

Bineinteles ca a fost obligat sa citeasca de pe foaie discursul inaugural. Frazeologia precisa a documentelor istorice de stat este mult prea importanta pentru a fi expusa intr-un discurs improvizat.

Cand era inca în Illinois, Lincoln nu folosea niciun fel de notite în discursurile pe care le tinea. „Notitele il obosesc si il deruteaza intotdeauna pe cel care asculta", spunea el.

Si cine l-ar putea contrazice? Nu cumva tocmai aceste hartii distrug cincizeci la suta din interesul pe care il puteti avea fata de un discurs? Nu tocmai acestea fac mai dificil contactul atat de pretios cu publicul si acea intimitate care trebuie sa se instaureze intre vorbitor si cei care il asculta? Oare nu aceste date creeaza o atmosfera artificiala? Nu cumva tocmai informatiile în cauza impiedica publicul sa simta increderea vorbitorului si rezerva sa de putere?

Repet. Luati-va notite detaliate cand pregatiti discursul. S-ar putea sa recurgeti la acestea atunci cand exersati singuri expunerea. Este posibil sa va simtiti mai bine daca le tineti în buzunar atunci cand sunteti în fata publicului. Dar, exact ca intr-un vagon Pullman, ciocanul si celelalte unelte sunt doar pentru cazurile de urgenta, atunci cand are loc vreun accident si exista pericolul de moarte sau al unui dezastru.

Daca este necesar sa va folositi notitele, acestea trebuie sa fie extrem de scurte si scrise cu litere mari. Odata ajunsi la locul unde

veti vorbi, puteti sa le ascundeti în spatele unor carti de pe o masa.

Aruncati-va ochii peste note cand e cazul, dar incercati sa nu va aratati slabiciunile în fata publicului.

In ciuda tuturor celor spuse, sunt si momente cand e mai intelept sa va folositi notite. De exemplu, unii oameni se dovedesc atat de emotionati si de timizi cand tin pentru prima oara un discurs, incat sunt, practic, incapabili sa-si aminteasca ce au de spus. Rezultatul? Nu mai nimeresc tinta; uita textul pe care l-au repetat cu atata grija, se abat de la drumul cel drept si nimeresc intr-o mlastina. In acest caz, de ce n-ati pastra cateva idei foarte concise la indemana cand tineti primele discursuri? Copilul se tine la inceput de mobila cand invata sa mearga; dar nu pentru multa vreme.

Nu memorati discursul cuvant cu cuvant

Nu cititi si nu incercati sa memorati cuvant cu cuvant textul.

Acest lucru ia timp si efectul este oricum dezastruos. în ciuda acestui avertisment, unii dintre cei care vor citi aceste randuri cu siguranta vor incerca sa procedeze asa; în acest caz, cand se vor ridica sa vorbeasca la ce se vor gandi? La mesajul lor? Nu. Vor incerca sa-si aminteasca perfect ordinea cuvintelor în fraza.

Gandirea lor va functiona altfel, inapoi si nu inainte, inversand procesul firesc al mintii omenesti. Discursul va fi rigid, rece, fara vlaga si nefiresc. Insist, nu va pierdeti ore intregi si energie intr-un efort inutil.

Cand trebuie sa dati un interviu pentru o slujba, memorati cuvant cu cuvant ce o sa spuneti? Asa procedati? Sigur ca nu.

Reflectati mai intai pana ce va puneti ordine în idei. Va notati cateva

si consultati niste fise. Va spuneti: „Am sa subliniez cutare si cutare punct. Am sa spun ca un anumit lucru trebuie facut din urmatoarele motive..." Apoi, le enumerati în gand si le exemplificati cu cazuri concrete. Nu asa va pregatiti pentru un examen cand doriti sa obtineti o slujba? De ce n-ati folosi aceeasi metoda atat de fireasca în pregatirea unui discurs?

Grant la Appomattox

Atunci cand Lee i-a cerut lui Grant sa prezinte în scris conditiile capitularii, liderul Fortelor Unioniste s-a uitat spre generalul Parker si i-a cerut ceva de scris. „Atunci cand am pus tocul pe hartie", isi aminteste Grant în Memoriile lui, „habar n-aveam cum sa incep pentru a-mi preciza conditile. Stiam doar ce era în mintea mea si voiam sa ma exprim cat mai clar ca sa nu gresesc deloc."

Generale Grant, nu era nevoie sa stii primul cuvant. Ideile le aveai. Argumentele, de asemenea. Iti doreai neaparat sa te exprimi cat mai limpede. Rezultatul a fost ca, fara un efort deosebit, frazele au venit de la sine. Acelasi lucru este valabil pentru oricine. Daca vati indoit vreodata de asta, trantiti pe cineva la pamant; cand se va ridica veti descoperi ca ii va fi mult mai usor sa se exprime.

In urma cu doua mii de ani Horatiu scria:

Nu-ti cauta cuvintele, ci doar gandurile si faptele bune.

Si veni-vor în goana mare vorbele de la sine.

Dupa ce va fixati clar în minte ideile, repetati discursul de la cap la coada. Repetatid în gand cand va uitati cum fierbe apa în ceainic, cand va plimbati pe strada sau asteptati liftul. Stati singur intr-o camera si rostiti-l cu glas tare, gesticuland. Canon Knox Littie din Canterbury obisnuia sa' spuna ca un predicator nu va reusi niciodata sa transmita un mesaj sincer prin predica sa pana ce nu o va repeta de cel putin sase ori. Mai puteti atunci sa sperati ca mesajul discursului vostru va avea cu adevarat valoare daca nu-l repetati de cel putin sase ori? Pe masura ce exersati, imaginati-va ca va aflati în fata publicului. Fiti atat de convingator, incat atunci cand va veti afla cu adevarat în fata publicului sa va para doar o experienta traita demult.

De ce fermierii il considerau pe Lincoln „ingrozitor de lenes"?

Daca veti exersa discursurile în felul acesta, inseamna ca veti urma cu fidelitate exemplele multor oratori celebri. Lloyd George, cand reprezenta oraselul sau natal din Tara Galilor, se plimba adesea pe cararile de la tara, vorbind si gesticuland catre copaci si

stalpii de la gard.

In tinerete, Lincoln strabatea de multe ori patruzeci sau cincizeci de kilometri ca sa asculte cate un orator celebru cum ar fi Breckenridge. Venea atat de stimulat dupa aceste intalniri, atat de hotarat sa ajunga si el orator, incat ii aduna pe cei care lucrau pe camp, se urca pe cate un damb si le tinea discursuri, povestindu-le tot felul de intamplari. Sefii lui se suparau declarand ca acest Cicero autohton era „ingrozitor de lenes", iar glumele si povestioarele sale ii facea pe ceilalti sa nu mai fie buni de nimic.

Asquith si-a castigat dreptul de a fi inclus în Societatea de Dezbateri Unionale din Oxford. Mai tarziu, el a pus bazele unei societati proprii. Woodrow Wilson a invatat sa tina discursuri în cadrul uneiasemenea societati de dezbateri. La fel si Henry Ward Beecher. Si celebrul Burke. Precum si Antoinette Blackwell si Lucy Stone. Elihu Root a exersat în fata membrdor unui cerc literar din Strada 23, la sediul YMCA din New York.

Daca veti studia viata oratorilor celebri, veti constata o trasatura comuna: toti au exersat. AU EXERSAT. Cei care au progesat cel mai rapid în acest domeniu sunt cei care au exersat cel mai mult.

N-aveti timp pentru asa ceva? Atunci, procedati ca Joseph Choate. El isi cumpara cate un ziar si-si baga capul în acesta în timp ce mergea spre serviciu, ca sa nud deranjeze nimeni. De fapt, în loc sa citeasca scandalurile trecatoare si barfele zilei, el isi gandea si-si organiza discursurile.

Chauncey M. Depew a dus o viata activa ca presedinte al Cailor Ferate si ca senator SUA. Cu toate acestea, tinea în fiecare seara discursuri. „Nu am lasat sa aiba un impact direct asupra afacerilor", spunea el. „Le pregateam dupa ce ajungeam acasa de la birou, seara tarziu."

Cu totii avem cateva ore pe zi în care putem face ce vrem. De atat aveam nevoie Darwin, pentru ca sanatatea ii era precara. Trei ore intelept folosite dintre cele douazeci si patru l-au facut celebru.

Theodore Roosevelt, cand era presedinte la Casa Alba, isi petrecea adesea o dimineata intreaga acordand interviuri scurte de cinci minute. Totusi, tinea la indemana si cate o carte pe care o deschidea în cele cateva secunde libere dintre programari.

Daca sunteti foarte ocupati si mereu în criza de timp, cititi cartea lui Arnold Benett: How to Live on Twenty-four Hours a Day (Cum sa-ti traiesti din plin cele douazeci si patru de ore dintr-o zi). Rupeti o suta de pagini din aceasta lucrare, puneti-le în buzunar si cititi-le în

minutele libere pe care le aveti. Asa am citit cartea în doua zile.

Parcurgand-o veti invata cum sa economisiti timpul si cum sa profitati de fiecare zi. Trebuie sa va destindeti, sa mai faceti si altceva în afara de munca. Pentru asta, trebuie sa va exersati discursurile. incercati jocul cuvantarilor improvizate la voi acasa, cu familia.

Rezumat

1. „Arta razboiului este o stiinta în care nu poti reusi niciodata daca nu ai calculat atent si nu ai gandit totul temeinic", spunea Napoleon. Acest lucru e în egala masura adevarat în cazul discursurilor cat si pe campul de lupta. Un discurs constituie o calatorie cu un anumit scop, drept care trebuie sa existe o ruta. Cel care incepe de nicaieri, de obicei tot acolo ajunge.

2. Nu exista niste reguli batute în cuie în privinta ordonarii ideilor si a structurarii tuturor discursurilor. Fiecare discurs în parte are propriile probleme.

3. Vorbitorul trebuie sa se opreasca atent asupra unui punct fara sa revina asupra acestuia. Un exemplu este discursul despre Philadelphia, care a fost si premiat. Nu trebuie sa sari de la una la alta bajbaind ca un liliac în amurg.

4. Raposatul dr. Conwell isi structura discursurile dupa urmatorul plan:

a. Enuntarea datelor.

b. Comentarea acestora.

c. Discutarea lor în amanunt.

5. Probabil ca si urmatorul plan vi se va parea util: a. Prezentarea unei situatii problematice.

b. Expunerea unei solutii care sa remedieze situatia.

c. Apelul la implicarea celor din jur.

6. Iata o alta excelenta schema de discurs:

a. Asigurati-va ca ati captat atentia publicului.

b. Castigati-i increderea.

c. Enuntati datele.

d. Apelati la motivatiile care ii determina pe oameni sa reactioneze.

7. Fostul senator Albert J. Beveridge ne sfatuia „sa analizam

argumentele si contraargumentele subiectului în cauza, toate informatiile trebuind sa fie adunate, organizate, analizate, sistematizate. Argumentati-le, asigurati-va ca sunt adevarate, apoi gasiti voi insiva solutia problemei."

8. inainte de a tine un discurs, Lincoln analiza concluziile cu o precizie matematica. Atunci cand avea patruzeci de ani si dupa ce ajunsese membru în Congresul american, l-a studiat pe Euclid pentru a invata sa discearna sofismele si sa-si demonstreze concluziile.

9. Cand Theodore Roosevelt isi pregatea discursurile, aduna mai intai datele, le cantarea, apoi le dicta secretarei intr-un ritm rapid, corecta exemplarul batut la masina si, în final, il mai dicta o data.

10. Daca puteti, inregistrati-va discursul cu un reportofon si ascultati-l.

11 . Notitele distrug cam cincizeci la suta din interesul pe care l-ar putea trezi discursul vostru. Evitati-le. Si mai ales nu-l cititi.

Publicul nu suporta sa asculte un discurs citit.

12. Dupa ce ati gandit si ati ordonat discursul, exersati-l în gand în timp ce mergeti pe strada. Mergeti undeva unde sa fiti singuri si reluati-l de la un cap la altul, dand frau liber gesturilor. Imaginati-va ca va asculta o sala intreaga. Cu cat o veti face mai des, cu atat va veti simti mai în largul vostru atunci cand va trebui sa tineti, intr-adevar, discursul.

Capitolul 4

Îmbunatatirea memoriei

„Un om obisnuit", spunea reputatul psiholog, profesorul Cari Seashore, „nu foloseste mai mult de zece la suta din capacitatea sa de memorare. El iroseste nouazeci la suta incalcand legile firii dupa care functioneaza memoria."

Va numarati printre acesti oameni obisnuiti? Daca da, inseamna ca suferiti un dublu handicap, social si financiar. Ca urmare, veti avea numai de castigat citind si recitind capitolul de fata. Acesta descrie si explica legile firesti ale memoriei si va arata cum le puteti folosi în discutiile de afaceri sau cele mondene, precum si în discursul public.

Aceste „legi firesti ale memoriei" — numai trei — sunt foarte simple. Asa-zisul „sistem de memorie" s-a format pe baza acestora.

Pe scurt, legile în cauza sunt intiparirea, repetarea si asocierea de idei.

Cea mai importanta regula a memorarii este: intipariti temeinic în minte ceea ce doriti sa retineti. Pentru asta, trebuie sa va concentrati. Theodore Roosevelt impresiona pe toata lumea cu remarcabila sa memorie. In mare masura extraordinara sa capacitate se datora urmatorului sistem: primele sale impresii erau scrijelite în otel, nu scrise pe apa. Prin perseverenta si exercitiu, invata sa se concentreze chiar si în situatiile cele mai nefavorabile.

In 1912, în timpul Congresului de la Chicago, statea la Hotelul Congress. Multimile se adunau în fata cladirii si strigau agitand pancarte: „II vrem pe Teddy! II vrem pe Teddy!" Zgomotul multimii, fanfarele, forfota continua a politicienilor, sedintele urgente, consultatiile, toate acestea ar fi distras atentia oricui. DarRoosevelt statea intr-un balansoar în camera lui, ignorand toate acestea, citind din Herodot, istoricul grec. In timpul calatoriei sale în jungla braziliana, de indata ce ajungea în tabara seara, isi gasea un loc sub un copac enorm, isi scotea un scaunel de campanie si cartea lui Gibbon: Decline and Fall of the Roman Empire (Istoria declinului si caderii Imperiului Roman). Si era atat de captivat de aceste randuri, incat nu mai baga în seama nici ploaia, nici galagia, nici ce se intampla în tabara, nici zgomotele padurii tropicale. Nu e de mirare ca tinea minte ce citea.

Cinci minute de concentrare puternica sunt mai eficiente decat zile intregi de bajbaieli printr-un labirint mental. „O ora de mare intensitate", scria Henry Ward Beecher, „e mai importanta decat ani

de zile de visare." Eugene Grance, care castiga peste un milion de dolari pe an ca presedinte al Companiei de otel Bethlehem, spunea:

„Daca am invatat ceva în viata, este concentrarea, pe care, de altfel, o exersez zilnic, indiferent de imprejurari. Ma concentrez asupra lucruluipe care il am de facut în momentul respectiv."

Acesta este unul dintre secretele puterii, mai ales al puterii memoriei.

Nu puteau vedea ciresul

Thomas Edison a constatat ca douazeci si sapte dintre asistentii sai mergeau zi de zi, vreme de sase luni, pe acelasi drum care ducea de la fabrica sa de becuri la atelierele principale din Menlo Park, New Jersey. Pe marginea drumului crestea un cires si totusi niciunul dintre acesti douazeci si sapte de oameni nu a observat existenta pomului, lucru pe care Edison l-a constatat atunci cand i-a intrebat.

„În general," declara Edison cu mare elan si energie, „mintea omului nu percepe decat a mia parte din ceea ce vad ochii. Este de necrezut cat de putin folosim din spiritul nostru de observatie."

Daca prezentati cuiva doi sau trei dintre prietenii vostri, mai mult ca sigur ca dupa doua minute acesta nu-si va aminti cum il cheama pe niciunul dintre ei. De ce? Pentru ca nu le-a acordat suficienta atentie inca de la inceput, nu i-a studiat cum trebuie. Mai mult ca sigur, va afirma ca n-are memorie buna. Nu-i adevarat, nare spirit de observatie. I se pare firesc ca un aparat foto sa nu poata face poze pe ceata, dar se asteapta ca mintea lui sa retina imaginile sterse si incetosate.

Joseph Pulitzer, care a fondat ziarul New York World, pusese o placuta cu urmatoarele trei randuri pe biroul tuturor redactordor:
Precizie

Precizie

Precizie

Asta le cerea. Ascultati cu atentie numele unui om. Insistati asupra acestui lucru. Rugatid sad repete. intrebatid cum se scrie. Se va simti magulit de interesul pe care i-l aratati, iar voi veti putea sa va amintiti numele sau, pentru ca v-ati concentrat asupra lui. V-ati facut o impresie clara, precisa.

De ce citea Lincoln cu glas tare?

in tinerete, Lincoln a invatat intr-o scoala de tara unde podeaua era facuta din scanduri, iar foi de hartie rupte din caiete si lipite pe ferestre tineau loc de geam prin care se strecura lumina. Nu exista decat un singur manual din care profesorul citea cu glas tare. Elevii repetau în cor lectia dupa el. Era o zumzaiala continua, iar vecinii ii

spuneau „scoala de trancaneala".

La „scoala de trancaneala", Lincoln si-a luat un obicei cu care a ramas toata viata: citea cu glas tare tot ceea ce dorea sa memoreze.

în fiecare dimineata, de indata ce ajungea la biroul sau de avocatura din Springfield, se intindea pe canapea, isi punea picioarele interminabile pe un scaun si citea ziarul cu glas tare. Partenerul lui de afaceri spunea: „Ma enerva ingrozitor, era insuportabil. L-am intrebat odata de ce citeste asa. Si mi-a explicat: «Cand citesc cu glas tare, activez doua simturi: mai intai vad ceea ce citesc, si în al doilea rand aud. Deci, pot sa-mi amintesc mai bine ce am citit.»"

Avea o memorie extrem de buna. „Mintea mea", zicea el,

„seamana cu o bucata de otel — e dificil sa scrijelesti ceva pe aceasta, dar aproape imposibil sa mai stergi vreodata ce ai scrijelit."

Metoda lui era sa apeleze la aceste doua simturi pentru procesul scrijelirii. incercati sa faceti si voi la fel... Ideal ar fi nu numai sa vedeti si sa auziti în acelasi timp ceea ce vreti sa va amintiti, ci sa si pipaiti, sa mirositi si sa gustati.

Dar, mai presus de toate, trebuie sa vedeti. Mintile noastre se bazeaza pe vaz. Impresiile vizuale raman. Adesea ne amintim de chipul cuiva chiar daca nu mai stim cum il cheama. Nervii care fac legatura intre ochi si creier sunt de douazeci si cinci de ori mai mari decat cei care pun în contact urechea si creierul. Chinezii au si un proverb care suna asa: „Ceea ce vezi o data valoreaza cu ceea ce auzi de o mie de ori."

Scrieti un nume, un numar de telefon, planul discursului pe care vreti sa-l retineti. Uitati-va la ce-ati notat. inchideti ochii si vizualizati totul cu litere de foc.

Cum a învatat Mark Twain sa vorbeasca

fara sa citeasca dupa notite

Descoperirea memoriei vizuale i-a dat posibditatea lui Mark Twain sa renunte la notitele de care se folosise ani de-a randul în timpul discursurilor tinute. Iata cum povesteste el totul în Harper's Magazine:

Datele sunt greu de retinut, pentru ca sunt formate din cifre: cifrele au un aspect monoton si nu le retin; nu formeaza o imagine, deci nu ajuta ochiul sa le ret ina. Imaginile pot face astfel incat cifrele sa capete sens. Imaginile pot sa dea sens la aproape orice —

mai ales daca iti construiesti singur imaginea. mtr-adevar, este un punct extrem de important — sa creati singuri imaginea. Stiu asta din experienta.In urma cu treizeci de ani tineam cate un discurs memorat în fiecare seara si de fiecare data trebuia sa ma uit pe o pagina cu not ite ca nu cumva sa ma incurc. Notfiele cuprindeau mceputul frazelor, unsprezece la numar, care sunau cam asa: *In acea regiune vremea..*

Pe vremea aceea era un obicei...

Dar în California nimeni nu auzise. .

Acestea ma ajutau sa nu ma mcurc. Dar asa, scrise pe hartie, aratau toate la fel; nu formau nici o imagine. Le mvatam pe dinafara, dar nu-mi puteam aminti precis ordinea lor; de aceea, trebuia mereusa tin notitele la indemana si sa le parcurg din cand în cand.

Odata le-am ratacit. Nu va dati seama prin ce momente de groaza am trecut în seara aceea. Am inteles ca trebuie sa inventez altceva.

Am invatat pe dinafara primele litere în ordine — I, A, B s.a.m.d. —

si m-am urcat pe podium avandu-le insemnate cu cerneala pe unghiile de la maini. Dar n-a mers. Am continuat un timp metoda aceasta cu degetele. Dar am renuntat, pentru ca nu stiam bine ce deget folosisem anterior. Nu puteam sa sterg cu limba litera dupa ce o foloseam, desi pentru un timp ar fi putut functiona sistemul. Insa ar fi starnit prea multa curiozitate. Si asa trezeam mult interes.

Publicul observa ca sunt mai acaparat de unghiile mele decat de subiect. Vreo doua persoane chiar m-au intrebat daca am ceva la maini.

Atunci, mi-a venit ideea cu imaginile! Am scapat de toate necazurile. In doua minute am facut sase desene si au functionat mult mai bine

decat cele unsprezece capete de fraza. Dupa ce

faceam schitele, le aruncam imediat, intrucat stiam ca, daca voi inchide ochii, le voi putea vizualiza în orice moment. Asta se intampla în urma cu un sfert de veac; discursul l-am uitat de peste douazeci de ani, dar imi amintesc si astazi imaginile — pentru ca acestea raman.

Am avut ocazia sa tin un curs despre memorie. Am vrut sa folosesc datele din acest capitol. Am memorat punctele esentiale prin imagini. L-am vizualizat pe Roosevelt citind carti de istorie în vreme ce multimea striga, si fanfarele cantau în dreptul ferestrei sale. Mi l-am inchipuit pe Thomas Edison uitandu-se la cires, mi l-am imaginat pe Lincoln citind ziarul cu glas tare, l-am vazut pe Mark Twain lingandu-si cerneala de pe unghii în momentul în care trebuia sa infrunte o sala intreaga.

Dar, oare, cum am retinut ordinea acestor imagini?

Numerotandu-le cu unu, doi, trei si patru? Nu, ar fi fost prea greu.

Am transformat cifrele în imagini si am combinat imaginea acestora cu cea a idedor pe care doream sa le prezint. De exemplu, cifra unu suna asemenea cuvantului drum, asa incat mi-am imaginat un cal alergand pe un drum. Mi l-am inchipuit pe Roosevelt în camera sa cum citeste în ziar despre un cal. Pentru doi, am ales tot un cuvant care sa-i semene — pronumele noi. Am amplasat ciresul la care se uita Thomas Edison în apropiere de noi. Pentru trei, mi-am imaginat niste miei. L-am vazut pe Lincoln pe o pajiste cum sta acolo si citeste cu glas tare ziarul pentru partenerul sau. Perechea cifrei patru a fost cuvantul acru. il si vedeam pe Mark Twaincum statea si-si lingea cerneala de pe degete în timp ce vorbea multimii si cum simtea un gust acru în gura.

imi dau seama ca multi dintre cei care vor citi aceste randuri vor considera metoda ridicola. Asa si este. De asta si functioneaza. Este mai simplu sa-ti amintesti lucruri bizare sau ridicole. Atunci cand am incercat sa tin minte idede punct cu punct le-am uitat usor.

Utilizand acest sistem pe care tocmai l-am descris, mi-a fost aproape imposibd sa le mai uit. Dupa ce am reusit sa-mi amintesc si cel de-al tredea punct, nu imi mai ramanea decat sa ma intreb cine e pe pajiste si automat il vedeam pe Lincoln.

Pentru ca asa mi-a venit mai usor, am transformat numerele de la unu la douazeci în imagini care sa aiba ceva în comun cu cifrele.

Iata-le în ordine. Daca va veti concentra asupra lor o jumatate de ora, veti reusi sa memorati aceste imagini-cifre, sa le repetati în exact aceeasi ordine, sa le puteti spune si pe sarite — ce e la numarul opt, paisprezece, trei s.a.m.d.

Acestea sunt cifrele transformate în imagini. incercati sa faceti acest test. O sa vi se para, cu siguranta, foarte amuzant.

1. Drumul — vizualizati un cal care alearga pe drum.

2. Noi — imaginati-va ca sunteti alaturi de cineva.

3. Miei — incercati sa vedeti cu ochu mintii ce mai este pe pajiste.

4. Acru — sau o lamaie. Alegeti orice altceva care va inspira acest gust.

5. Opinci.

6. Rase — incercati sa vedeti un negru, un asiatic.

7. Fapte — un camp de lupta.

8. Moft.

9. Roua — imaginati-va cum picura incet pe frunzele din gradina; dati miscare imaginii, astfel poate fi retinuta mai usor.

10. Rece — undeva la Polul Nord.

11. O echipa de fotbal cu unsprezece jucatori care isi dau duhul pe terenul de joc; mi-i imaginez cum duc cu ei obiectul pe care vreau sa mi-l amintesc prin intermediul cifrei unsprezece.

12. Un ceas de perete.

13. O zi cu ghinion cu multe accidente §i varsare de sange.

14. O carte de identitate cu poza si cod numeric.

15. Bere rece — o zi de vara torida în care va potoliti setea cu o halba.

16. Cineva care vrea sa frece podelele.

17. Cineva care repara un aparat stricat.

18. Majoratul si balul de absolvire a liceului.

19. Trecere — imaginati-va pe cineva care imbatraneste cu rapiditate.

20. Loc de veci — un mormant cu multe flori si lumanari.

Daca vreti sa incercati acest test, petreceti cateva minute pentru a memora aceste imagini-cifre. Puteti sa inventati propride imagini.

Pentru cifra zece, va puteti gandi la verbul a merge, va puteti imagina o masa de pocher sau o nota luata la scoala — orice lucru pe care vid inspira numarul zece. Sa zicem ca cel de-al zecelea obiect pe care vid amintiti este o moara de vant. Veti vedea un rege care sta si contempla sau un copd cu un carnet de note în mana.

Apoi, cand veti fi intrebati care este cel de-al zecelea obiect, nici nu va veti mai gandi la cifra zece, ci va veti intreba unde statea regele.

O sa vi se para ca nu tine sistemul, dar incercati-l totusi. Veti ului pe toata lumea cu extraordinara dumneavoastra memorie. Cel putin o sa vi se para amuzant.

Cum sa memorezi o carte cat Noul Testament

Una dintre cele mai mari universitati din lume este Al-Azhar din Cairo, o institutie mahomedana, cu douazeci si unu de mii de studenti. Examenul de admitere presupune ca fiecare candidat sa recite din memorie Coranul. Coranul este cam cat Noul Testament; iti trebuie trei zde pentru a o spune pe dinafara.

Studentii chinezi sau „baietii studiosi", cum li se mai spune, trebuie sa recite cateva carti religioase si clasice chineze.

Cum reusesc acesti studenti arabi si chinezi sa dea, aparent, dovada de o memorie atat de extraordinara?

Prin *repetitie,* cea de-a doua „lege fireasca a memoriei".

Puteti memora oricat de mult daca veti repeta suficient. Cititi ceea ce vreti sa retineti. Folositi. Aplicati. Utilizati un cuvant nou în conversatie. Pronuntati-i numele celui pe care abia l-ati cunoscut daca vreti sa-l retineti, reluati în conversatii punctele de vedere pe care vreti sa le faceti publice prin discursuri, caci cunostintele utilizate au

tendinta de a se intipari în minte.

Repetitia este mama invatarii

Nu e de ajuns insa o repetitie mecanica, papagaliceasca.

Repetitia inteligenta, în concordanta cu trasaturi bine stabdite din

mintea voastra, este ceea ce va trebuie. De exemplu, profesorul Ebbinghaus le dadea studentilor sai cate o lista cu sdabe fara niciun sens pentru a le retine (ceva de genul „deiux", „quoli" s.a.m.d.). El a constatat ca studentii retineau aceste silabe daca le repetau de treizeci si opt de ori vreme de trei zde sau de saizeci si opt de ori la rand... Si alte teste psihologice asupra repetitiei au dus la rezultate similare.

Aceasta este o descoperire extrem de importanta în privinta felului în care functioneaza memoria noastra. inseamna ca persoana care sta si repeta acelasi lucru pana ce i se fixeaza în memorie foloseste de doua ori mai mult timp si energie decat ar fi necesar daca ar face-o la intervale precise.

Aceasta ciudatenie a mintii — daca putem sa-i spunem asa —

poate fi explicata prin doi factori.

Mai intai, în intervalele dintre repetitii, subconstientul nostru este ocupat sa gaseasca idei asociative sau cum intelept remarca profesorul James: „invatam sa inotam iarna si sa patinam vara."

In al doilea rand, mintea solicitata la intervale de timp nu este obosita printr-o repetare fara pauza. Sir Richard Burton, traducatorul celebrei O mie si una de nopti, vorbea douazeci si sapte de limbi la fel de cursiv ca pe cea materna; cu toate acestea, marturisea ca nu studiase si nu exersase niciodata mai mult de cincisprezece minute fiecare limba în parte. „Caci dupa aceea creierul isi pierde prospetimea."

Totusi, niciun om de bun-simt nu-si va amana pregatirea discursului pentru seara dinainte de a-l expune. Daca va proceda în cele din urma astfel, memoria lui nu va functiona decat la jumatate din capacitate.

Iata o descoperire foarte utila în legatura cu felul în care uitam.

Experientele psihologice au aratat în mod repetat ca din ceea ce invatam uitam mai mult în primele opt ore decat în urmatoarele treizeci de ore. Uluitoare concluzie! Deci, inainte de a intra intr-o sedinta, fie ca este vorba de una de afaceri sau de una cu parintii, ori de o intalnire la club, pana sa incepeti discursul, revizuiti-va datele,

ganditi-va la idei si reimprospatati-va memoria.

Lincoln stia exact valoarea unui asemenea exercitiu si il folosea

cu sfintenie. Eruditul Edward Everett i-a luat-o inainte cu discursul pe care l-a tinut la Gettysburg. Cand a vazut ca Everett se pregatea sa-si incheie lungul omagiu oficial, Lincoln „a devenit vizibd agitat, ca de fiecare data cand vorbea cineva inaintea lui". Aranjandu-si în graba ochelarii, si-a scos manuscrisul din buzunar si l-a citit în gand ca sa-si reimprospateze memoria.

Profesorul William James explica secretul unei bune memorii

Acestea au fost primele doua legi ale memoriei. Cea de-a treia, asocierea de idei, este elementul indispensabd în a retine ceva. De fapt, reprezinta explicatia memoriei propriu-zise. „Mintea noastra este", dupa cum intelept observa profesorul James, „o adevarata masinarie de asocieri de idei... Sa zicem ca tac putin, apoi imi comand ferm: «Tine minte! Nu uita!» Oare memoria se supune acestui ordin si repeta orice imagine din trecut? Categoric ca nu.

Mai curand se uita în gol si se intreaba: «Ce anume vrei sa-mi amintesc?» Cu alte cuvinte, are nevoie de un indiciu. Dar daca spun: Tine minte data nasterii sau tine minte ce-ai mancat la micul dejun sau tine minte o succesiune de note muzicale, atunci memoria produce imediat rezultatul dorit: indiciul determina intregul potential sa se concentreze asupra unui anumit punct. Si, daca esti atent cum se produce asta, vei observa imediat ca indiciul reprezinta o asociere de idei cu ceea ce trebuie retinut. De exemplu,

«data nasterii» are o legatura cu un anumit numar, luna si an;

«micul dejun de azi-dimineata» izoleaza orice alte date în afara de cele care se refera la cafea si oua cu costita; cuvantul «portativ» este în legaturadirecta cu notele do, re, mi, fa, sol, la, si, do. Legde asocierii de idei guverneaza, de fapt, intreaga noastra gandire atata vreme cat aceasta nu este intrerupta de alte senzatii. Orice ar aparea în mintea noastra trebuie sa ne fie prezentat. Si cat este prezentat capata o legatura cu ceva care exista deja. Acest lucru este valabd în cazul a tot ceea ce iti amintesti sau la care te gandesti... O memorie antrenata se sprijina pe un sistem de asocieri bine organizat; eficienta sa depinde de doua trasaturi: de puterea asocierdor de idei; si în al dodea rand de numarul lor... «Secretul

unei memorii bune» este sa facem multe asocieri de idei cu fiecare

lucru pe care dorim sa ni-l amintim. Dar formarea asocierdor de idei în cazul unui anumit lucru nu reprezinta altceva decat atentia acordata subiectului în cauza. Pe scurt, în cazul a doua persoane cu aceeasi experienta, cea care se gandeste cel mai mult la experientele sale si le include în niste relatii cat mai sintetice va avea si cea mai buna memorie."

Cum se poate stabili o legatura intre fapte

Foarte bine. Dar cum putem sa introducem aceste fapte intr-un sistem de relatii interdependent? Raspunsul este urmatorul: descoperindu-le sensul, gandindu-ne temeinic la acestea. De exemplu, daca veti raspunde la urmatoarele intrebari referitoare la un eveniment nou, sistemul în speta va va ajuta sa-l plasati intr-o relatie sintetica:

De ce se intampla asa?

Cum se intampla?

Cand se intampla?

Unde se intampla?

Cine a spus ca se intampla asa?

Daca, de exemplu, este vorba de un nume obisnuit de persoana, fl putem asocia cu acelasi nume al unui prieten. Pe de alta parte, daca avem de-a face cu un nume neobisnuit, vom profita de aceasta ocazie sa recunoastem ca este neobisnuit. Asta fl va determina pe necunoscut sa vorbeasca despre numele lui. De exemplu, la vremea cand scriamacest capitol, am fost prezentat doamnei Soter. Am rugat-o sa-mi spuna numele pe litere si am constatat cat de ciudat era.

„Da", mi-a replicat ea, „e foarte neobisnuit. Este un cuvant grecesc care inseamna «Mantuitorul»." Apoi, mi-a vorbit despre famdia sotului ei care a venit de la Atena si despre pozitide importante pe care le-a ocupat în guvernul de atunci. Am constatat ca este usor sa-i determini pe oameni sa vorbeasca despre numele lor si intotdeauna asta ma ajuta sa nu-l uit.

Analizati cu atentie fizionomia necunoscutului. Observati ce culoare au ochii lui si parul, uitati-va bine la trasaturde sale. Bagati de seama cum este imbracat, ascultati-i cu atentie felul de a vorbi, incercati sa

obtineti o imagine cat mai clara, mai vie si mai precisa a fizionomiei si a personalitatii sale si sa gasiti ceva comun intre acestea si numele lui.

Nu vi s-a intamplat atunci cand ati cunoscut pe cineva si l-ati intalnit a doua sau a treia oara sa constatati ca, desi ati retinut cu ce se ocupa, i-ati uitat numele? Motivul este urmatorul: meseria cuiva este un aspect precis si concret. Are un sens. Se va lipi ca timbrul pe scrisoare, în vreme ce numele, care n-are niciun sens, se va desprinde cu usurinta din memoria voastra. Ca urmare, pentru a va asigura ca va veti aminti numele cuiva, incercati sa faceti o legatura cu profesia acestuia. Este o metoda sigura si foarte eficienta. De exemplu, douazeci de persoane care nu se cunosteau intre ele s-au intalnit de curand la Clubul Sportiv Penn din Phdadelphia. Toate au fost rugate sa se ridice, sa-si spuna numele si profesia. A fost conceputa o fraza prin care cele doua idei sa fie asociate; în numai cateva minute toate persoanele prezente reuseau sa spuna cum ii cheama pe cedalti din incapere. Dupa multe alte intalniri, atat numele, cat si profeside celorlalti au fost retinute, pentru ca s-a stabdit o legatura intre aceste notiuni. A fost facuta o asociere intre cele doua substantive. Iata cateva nume din acel grup în ordine alfabetica, alaturi de cateva fraze în care numele cuiva este asociat cu profesia:

Dl G.P. Albrecht (comert cu nisip) — „Nisipul poate fi alb."

Dl G.W. Bayless (asfalt) — „Asfaltul iti pare mai moale atunci cand bei."

Dl H.M. Biddle (textde din lana) — „Bile si textile."

Dl Gideon Boericke (minerit) — „Cine lucreaza în mina nu poate fi boier m ziua de leafa."

Dl Thomas Devery (tipografie) — „De vrei sa ramai nemuritor, trebuie sa publici ceva."

Dl O.W. Doolittle (automobile) — „Mercedes-ul, du-l în parcare."

Dl Thomas Fischer (carbune) — „Fata de la fisier are parul negru

precum carbunele."

Dl Frank H. Goldey (cherestea) — „De esti holtei, nu-ti strica o nevasta cu fabrica de cherestea."

Dl J.H. Hancock (Saturday Evening Post) — „intotdeauna cei de la

ziare le coc ceva politicienilor."2

Cum sa retineti datele

Datele se retin cel mai bine prin asocierea lor cu altele importante care sunt deja bine intiparite în minte. De exemplu, pentru un american, este mult mai greu sa-si aminteasca faptul ca în 1869 a fost deschis Canalul Suez decat ca la patru ani dupa Razboiul Civil a trecut pe acolo primul vapor. Daca un american va incerca sa-si aminteasca faptul ca în Australia primele asezari sunt inregistrate de la 1788, mai mult ca sigur ca o sa uite cat ai zice peste. E mai simplu daca se gandeste la 4 iulie 1776, si retine data ca fiind la doisprezece ani dupa Razboiul de Independenta. Facand astfel de asocieri, informatia se intipareste temeinic în memorie.

Acest principiu trebuie adoptat si atunci cand retineti un numar de telefon. De exemplu, imaginati-va ca numarul autorului în timpul razboiului era 1776. Toata lumea si-l va aminti cu usurinta. Daca puteti obtine de la compania de telefoane numere care sa contina 1492, 1861, 1965, 1914, 1918, prietenu vostrinu vor mai fi nevoiti sa va caute în cartea de telefon. Dar s-ar putea sa uite ca aveti numarul de telefon 1492 daca l-ati spus pe un ton neutru, în schimb, nu vor uita daca le veti spune: „Numarul meu e usor de retinut: 1492 este anul în care Columb a descoperit America."

Australienii, neozeelandezii si canadienii care vor citi randurde de fata vor inlocui aceste date cu unele importante din istoria lor: 2Actorul Florin Scarlatescu povestea candva ca, pentru ca un cor romanesc sa retina mai usor versurile englezesti:

„It'a long way to Tipperary,

It'a long way to home",

s-a fost gasit un text autohton sulicient de amuzant si care sa sune ca originalul:

„Ghita Lungu'i de parere

Ghita Lungu e un bou."

(n. trad.)

1776, 1861, 1865.3

Care este cea mai simpla modalitate de a retine urmatoarele date:

a. 15 64 — Anul nasterii lui Shakesperare.

b. 1607 — Primii colonisti englezi se stabilesc în America la Jamestown.

c. 1819 —

Nasterea

reginei Victoria.

d. 1807 —

Nasterea

lui Robert E. Lee.

e. 17 89 —

Caderea

Bastiliei.

Fara indoiala ca vi se va parea obositor sa retineti mecanic aceste date sau numele primelor treisprezece state ale Americii.

Dar, daca le veti lega de o poveste, memorarea se face mult mai repede si mai usor. Cititi urmatorul paragraf numai o singura data.

Concentrati-va. Dupa ce terminati, vedeti daca puteti repeta în ordine corecta numele celor treisprezece state:

Intr-o sambata dupa-amiaza o tanara doamna din Delaware si-a cumparat un bdet de la cade ferate ale Pennsylvaniei. Si-a bagat în valiza un pulover de jerse (New Jersey) si i-a facut o vizita prietenei sale, Georgia în Connecticut. A doua zi dimineata, cele doua au luat masa (Mas) la restaurantul Mary's Land. Apoi, s-au suit intr-un autobuz, ce mergea catre sudul orasului, ca sa ajunga la Caroiina si au cinat la restaurantul New Ham, unde li s-a adus friptura Virginia pregatita de un bucatar de culoare din New York. Dupa cina s-au intors în nordul orasului insotite de Caroiina si au privit pomii de pe insula care dadusera rod.

Cum sa retineti punctele importante ale discursului vostru Exista numai doua modalitati prin care ne putem aminti ceva: mai intai, printr-un stimulent exterior, si în al doilea rand printr-o asociere cu

ceva care exista deja în mintea noastra. Aplicata la situatia de fata, aceasta metoda presupune ca va puteti aminti mai intai idede pe care vreti sa le subliniati, datorita unor stimuli exteriori, cum ar fi notitele — dar cui ii place sa vada un vorbitor care foloseste notite? —, reusind apoi sa le asociati cu ceea ce aveti deja fixat în minte. Acestea insa trebuie sa fie aranjate intr-o ordine 3Pentru romani, aceste date ar fi 1848, 1877, 1907, 1977 sau 1989 (n. trad.).

cat se poate de logica, în asa fel incat primul lucru sa duca inevitabd la urmatorul, iar cel de-al dodea la al tredea, asa cum orice usa duce spre o alta usa.

Pare simplu. Dar s-ar putea sa nu fie chiar asa de usor pentru un incepator a carui putere de gandire poate fi de-a dreptul scoasa din joc, de frica. Exista totusi o metoda de asociere a punctelor principale, o tehnica simpla, rapida, dar nu neaparat infadibda. Ma refer la folosirea unei fraze fara sens. Sa zicem ca vreti sa vorbiti despre o gramada de lucruri fara nicio legatura reciproca si deci greu de retinut, cum ar fi cuvintele: vaca, trabuc, Napoleon, casa, religie. Sa vedem daca putem sa legam aceste idei ca pe verigde unui lant printr-o fraza absurda. „Vaca a fumat un trabuc si l-a uluit pe Napoleon, caci a reusit sa dea si foc unei case pline de credinciosi." Acoperiti cu mana propozitia de mai sus si raspundeti la aceste intrebari: Care este al tredea punct de discutie, dar al cincilea, al patrulea, al dodea sau primul? Functioneaza metoda?

Sigur ca da. Iar cei care doresc sa-si imbunatateasca memoria trebuie neaparat sa utilizeze aceasta tehnica.

Orice grup de idei poate fi constituit intr-o fraza, si cu cat fraza este mai caraghioasa, cu atat va fi mai usor de retinut.

Ce putem face atunci cand nu ne mai putem aminti nimic?

Sa presupunem ca, în ciuda tuturor pregatirdor si a precautidor, un vorbitor are un lapsus de memorie chiar în timp ce tine o predica la obiserica — dintr-odata se uita în gol si nu mai poate continua. Cumplita situatie! Orgoliul are mult de suferit, iar lui nud ramane altceva de facut decat sa se aseze infrant. Are impresia ca se poate concentra asupra punctului urmator cu conditia insa sa i se acorde un ragaz de zece sau cincisprezece secunde. Totusi, chiar si aceste cincisprezece secunde de tacere absoluta în fata unui public reprezinta tot un dezastru, poate ceva mai mic. Ce e de facut?

Recent, un bine cunoscut senator american aflat intr-o asemenea

situatie a intrebat publicul daca vorbeste suficient de tare, daca se face auzit si în spatele salii. Stia bine ca asa este. Nu voia sa afle nimic special, ci doar sa traga de timp. In aceasta pauza de o clipa si-a adunat gandurile si a continuat.

Dar cea mai buna salvare intr-o asemenea furtuna mentala este sa folositi ultimul cuvant sau ultima propozitie sau idee pentru a incepe o alta. Se va ajunge la un lant fara sfarsit ca în Paraul lui Tennyson, care va curge la nesfarsit. Sa vedem cum functioneaza acest sistem în practica. Sa zicem ca vorbitorul abordeaza subiectul reusita în afaceri si are o pana de memorie dupa ce a apucat sa spuna: „Angajatul obisnuit nu reuseste sa fie avansat, pentru ca nu da suficienta atentie muncii sale si dovedeste lipsa de initiativa."

„ *Initiativa*." incepeti cu acest cuvant, „initiativa". Probabd ca habar n-aveti ce veti spune sau cum veti sfarsi fraza, totusi incepeti asa. E preferabd sa nu te descurci prea bine decat sa te dai complet batut.

Initiativa inseamna originalitate sau a face singur un lucru fara a astepta vesnic sa iti spuna altcineva.

Aceasta nu este o observatie stralucita. N-o sa ramana în istoria discursurdor. Dar nu e mai bine sa suferiti în tacere? Care a fost ultima parte a frazei? — „...fara a astepta vesnic sa iti spuna altcineva"; sa incepem o noua fraza pornind de la aceasta idee.

Faptul ca angajatilor trebuie sa li se spuna vesnic ce sa faca, fiind permanent ghidati si indreptati intr-o anumita directie tocmai pentru ca refuza sa dea dovada de initiativa, este una dintre cele mai exasperante situatii imaginabile.

Ei bine, am scapat si de asta. Hai sa mai incercam o data. De data asta trebuie sa spunem ceva despre imaginatie:

Imaginatia este vitala. Viziune. Sau cum spunea Solomon, popoarele care nu sunt vizionare pier.

Imaginatia si viziunea sunt floare la ureche. Dar sa prindem curaj si sa continuam.

Numarul angajatilor care pier anual pe campul de lupta al

afacerilor este realmente regretabil de mare. Spunem regretabil, pentru ca, daca acestia ar fi putin mai loiali si mai ambitiosi, aceiasi oameni, barbati si femei, ar putea sa treaca granita dintre reusita si esec. Cu toate acestea, nereusita în afaceri dovedeste contrariul.

Si asa mai departe... în vreme ce vorbitorul spune toate aceste platitudini fara sa le gandeasca prea mult, ar trebui în acelasi timp sa se gandeasca serios la urmatorul punct din planul discursului sau, la ceea ce dorise initial sa spuna.

Aceasta metoda de inlantuire nelimitata a idedor poate continua la nesfarsit, angajandu-l pe cel care asculta intr-o discutie inclusiv despre budinci sau despre pretul canardor. Metoda asocierii idedor este salvatoare pentru cineva care are o pana de memorie. Astfel, un lapsus poate fi depasit, si multe discursuri care pareau compromise au fost astfel readuse la viata.

Nu ne putem imbunatati memoria în toate directiile Am subliniat în acest capitol cum putem sa ne imbunatatim metodele de pe urma carora sa obtinem imagini vii prin repetarea si asocierea unor date. Dar cum memoria este o inlantuire de idei, cum bine spunea si profesorul James, „nu exista o imbunatatire generala sau partiala a memoriei, ci o perfectionare a acesteia prin anumite sisteme de asocieri de idei".

Memorand, de exemplu, cate un citat din Shakespeare pe zi, ne putem imbunatati surprinzator memorarea citatelor literare.

Fiecarecitat isi va gasi multi prieteni în mintea celui care le retine.

Dar sa memorezi totul, de la Hamlet la Romeo si Julieta, nu inseamna ca te va ajuta sa retii datele de pe piata lanii sau procedeul Bessemer de desdiconizare a fontei.

Sa recapitulam: daca aplicam si folosim principide prezentate în acest capitol, ne vom imbunatati memoria. Dar, daca nu aplicam aceste principii, memorarea a zece milioane de date despre baseball nu ne va fi de niciun folos în memorarea datelor de la Bursa. Datele fara nicio legatura reciproca nu pot fi memorate în acelasi context.

„Mintea noastra este de fapt o masinarie ce asociaza ideile."

Rezumat

1. „Un om obisnuit", spunea reputatul psiholog, profesorul Cari Seashore, „nu foloseste mai mult de zece la suta din capacitatea memoriei sale. El iroseste nouazeci la suta incalcand legile firii."

2. Aceste „legi firesti ale memoriei" sunt: intiparirea, repetarea si asocierea de idei.

3. Creati-va o imagine vie a ceea ce doriti sa va amintiti. Pentru aceasta, trebuie:

a. Sa va concentrati. Acesta este secretul memoriei lui Theodore Roosevelt.

b. Sa observatiincercati sa va formati o impresie corecta.

Aparatul foto nu poate face poze pe ceata, tot asa si mintea voastra nu poate retine imagini neclare.

c. incercati sa va fixati impresia prin cat mai multe simturi.

Lincoln citea cu glas tare tot ceea ce dorea sa-si aminteasca pentru a obtine o impresie vizuala, plus una audidva.

d. Mai presus de toate, conteaza impresia vizuala. Aceasta ramane. Nervii care fac legatura intre ochi si creier sunt de douazeci si cinci de ori mai mari decat cei care leaga urechea si creierul. Mark Twain nu putea sa retina ordinea punctelor din discursul sau cata vreme a folosit notitele, dar cand le-a aruncat si a intrebuintat imagini care sa-i aminteasca inceputuri de fraza, a scapat de toate necazurde.

4. Cea de-a doua lege a memoriei este repetitia. Mii de studenti mahomedani invata pe dinafara Coranul — care este aproape tot cat Noul Testament — si reusesc asta în mare masura prin repetitie.

Putem retine aproape orice daca repetam suficient. Dar, pe masura ce repetati, nu uitati urmatoarele lucruri:

a. Nu va apucati sa repetati un lucru pana ce nu fl retineti.

Repetati-l o data, de doua ori, revenind asupra sa mai tarziu.

Repetarea la intervale diferite de timp va va ajuta sa retineti o informatie de doua ori mai repede decat daca repetati numai în limitele unui timp anume.

b. Dupa ce memoram o informatie, cel mai mult uitam în primele opt ore, mai mult chiar decat în urmatoarele treizeci dezile; asa incat, revedeti-va notitele cu cateva minute inainte de a va

ridica sa tineti discursul.

5. Cea de-a treia lege a memoriei este asocierea de idei. Singura posibditate de a retine ceva o reprezinta asocierea datelor. „Orice ar aparea în minte", spune profesorul James, „trebuie sa fie prezentat.

Si, cat timp este prezentat, poate fi asociat cu ceva care exista deja...

In cazul a doua persoane care traiesc aceeasi experienta, cea care se gandeste cel mai mult la experientele sale si le include în niste relatii cat mai sintetice va avea o memorie mai buna."

6. Cand vreti sa asociati o idee deja existenta în minte, priviti acest fapt sub toate aspectele Puneti-va intrebari de genul: „De ce se intampla asa? Cum se intampla? Cand se intampla? Unde se intampla? Cine a spus ca asa se intampla?"

7. Pentru a va aminti numele unui necunoscut, intrebati-l cum se scrie acesta si alte lucruri asemanatoare. Observati cu atentie cum arata. incercati sa asociati numele acestuia cu fizionomia. Aflati cu ce se ocupa si inventati o fraza fara un sens anume, dar care va face legatura intre numele acestuia si meseria sa, asa cum s-a intamplat cu cei de la Clubul Sportiv Penn.

8. Pentru a va aminti date, faceti legatura intre acestea si alte informatu pe care le-ati retinut deja. De exemplu, aniversarea a trei sute de ani de la nasterea lui Shakespeare a avut loc în timpul Razboiului Civil.

9. în scopul de a va aminti punctele principale ale discursului vostru, puneti-le intr-o ordine logica, pentru ca fiecare sa duca automat la urmatorul. In plus, puteti concepe si o fraza aiurita care sa defineasca aceste puncte principale, cum ar fi: „Vaca a fumat un trabuc si l-a uluit pe Napoleon, caci a reusit sa dea si foc unei case pline de credinciosi."

10. in ciuda tuturor precautidor, se poate intampla sa uitati dintr-odata ce aveati de spus, situatie în care va puteti salva de la dezastru folosind ultimele cuvinte din ultima fraza pentru a forma o noua fraza. Acest lucru poate dura asa pana cand va amintiti de pasul urmator.

Capitolul 5

Elementele de baza ale discursului eficient Aceste randuri au fost scrise la data de cinci ianuarie, zi în care se comemoreaza moartea lui Sir Ernest Shackleton. El a pierit pe cand se indrepta sa exploreze Antarctica, aflandu-se pe vasul

„Quest". Primul lucru pe care il observi atunci cand urci pe vasul

„Quest" sunt aceste versuri, gravate pe o placa din bronz: De poti visa si visele sa nu-ti fie stapan defel; De poti gandi si gandurile sa nu-ti devina tel;

De poti cunoaste tiiumful si dezastrul doar nitel; Tratandu-i pe acesti doi impostori mereu la fel, De poti sa-ti faci inima, curajul si puterea

Sa-ti fie de ajutor si cand nu le mai este vrerea; Si chiar cand nu ti-a mai ramas nimic

Decat vointa de a le spune „Mai rezistati un pic", De poti sa umpli si minutul neiertator

Cu saizeci de secunde de-o fuga în zbor

Pamantul cu tot ce e pe el este al tau

Si mai mult, vei fi barbat, feciorul meu.

Shackleton a definit aceste versuri drept „spiritul celor de pe vasul Quest". Stihurile dustreaza realmente spiritul celor care pleaca în calatorie la Polul Sud sau al celor care vor sa-si perfectioneze tehnica de a tine discursuri.

Regret ca trebuie s-o spun, dar nu acesta este spiritul cared calauzeste pe cei care incep sa studieze discursul public. Cu multi ani în urma, cand am intrat în invatamant, am fost uluit sa constat cat de mare este procentul celor care se inscriu la cursurde serale, dar si cat de multi sunt cei care renunta inainte de a-si atinge scopul. In ambele cazuri numarul este uluitor. Constituie, de altfel, o trista constatare despre natura omeneasca.

Ne apropiem de jumatatea acestei carti si stiu din experienta ca o parte dintre cei care o citesc si-au pierdut deja curajul, pentru ca n-au reusit sa-si stapaneasca frica de public si nici sa dobandeasca

suficienta incredere de sine. Mare pacat! „Cat de neajutorati sunt, pentru ca n-au rabdare! Si cat de multe ar fi castigat în timp!"

Nevoia de perseverenta

Cand incepem sa invatam ceva nou, limba franceza, golful, oratoria, niciodata nu facem progrese inca de la inceput, ci treptat.

Exista o perioada de salturi abrupte, urmata de una stationara. Ba chiar putem da inapoi si pierde o parte din terenul deja castigat.

Intervalele de stagnare sau de regresie sunt bine cunoscute de psihologi. Acestea se numesc „linii drepte în curbele invatarii". Este posibd ca studentu la oratorie sa bata pasul pe loc si saptamani de-a randul. Oricat de mult s-ar stradui, nu pot depasi momentul. Cei fara vointa, în disperare de cauza se dau batuti. Cei perseverenti vor constata dintr-odata, peste noapte, fara sa-si dea seama cum si ce s-a intamplat, ca au facut niste progrese uluitoare. S-au ridicat de la sol ca avionul. Si-au insusit metoda. Discursul lor a castigat în naturalete, în forta si incredere.

Intotdeauna, asa cum mentionam de-a lungul acestor pagini, puteti trece si prin momente de frica, de soc, de neliniste nervoasa, mai cu seama la prima confruntare cu publicul. Dar, daca veti persevera, curand veti scapa de toate acestea, mai putin de teama de inceput. Insa aceasta nu va fi decat atat, frica de inceput. Dupa primele propozitii veti reusi sa va controlati. Veti vorbi cu placere si optimism.

Nu renuntati!

Candva, un tanar care dorea sa studieze Dreptul i-a cerut în scris sfatul lui Lincoln; acesta a raspuns: „Daca esti absolut decis sa devii avocat, treaba e pe jumatate facuta; nu uita niciodata ca hotararea de a reusi este mai importanta decat orice altceva." Lincoln stia el mai bine. Trecuse prin asta. El nu facuse mai mult de un an de scoala. Dar cartile? Spunea candva ca era în stare sa mearga si saizeci de kdometri ca sa imprumute o carte. In casuta lui era vesnic pregatita o buturuga care sa arda toata noaptea. Uneori citea la lumina focului. Din cand în cand izbucneau scantei si Lincoln se apropia mai mult ca sa vada mai bine. Dimineata, cand era mai multa lumina, se rostogolea în patul lui de frunze, se freca la ochi,

scotea cartea si o devora.

Era în stare sa mearga treizeci sau patruzeci de kilometri numai ca sa asculte un vorbitor important, apoi se intorcea acasa si-si exersa

discursurde pretutindeni — pe camp, în padure sau în fata multimii adunate la bacania lui Jones din Gentryvdle. Se inscrisese în societati literare si de discutii la New Salem si Springfield si exersa vorbitul despre subiectele fierbinti ale momentului, aproape la fel cum faceti si voi în prezent.

Dintotdeauna a fost cuprins de un sentiment de inferioritate. In fata femedor era timid si neinspirat. Cand ii facea curte frumoasei Mary Todd, obisnuia sa stea în salon sfios, fara sa scoata o vorba, incapabd sa-si gaseasca lesne cuvintele, ascultand-o doar pe ea cum glasuieste. Cu toate acestea, este cel care, prin exercitiu si studiu, s-a transformat intr-un orator ce i-a facut fata si neintrecutului maestru de retorica, senatorul Douglas. El este cel care la Gettysburg si în cel de-al dodea discurs inaugural a dovedit extrem de multa elocinta, cum rareori s-a mai intalnit în analele omenirii.

De aceea, nu este de mirare, avand în vedere acest cumplit handicap al sau, dar si lupta sa neabatuta: „Daca esti decis sa devn avocat, treaba e pe jumatate facuta."

In Biroul Oval de la Casa Alba exista un tablou extraordinar care fl infatisa pe Abraham Lincoln. „Adesea, cand trebuia sa hotarasc ceva", spunea Theodore Roosevelt, „ceva grav si greu de rezolvat, unde existau conflicte de drepturi si interese, imi imaginam ce ar fi facut Lincoln în locul meu intr-o asemenea situatie. Poate ca o sa vi se para ciudat, dar, va spun drept, mi se parea mai usor sa gasesc astfel o solutie problemelor mele."

De ce n-ati incerca si voi ca Roosevelt? Cand sunteti descurajati si simtiti ca va vine sa renuntati la lupta, la dorinta de a va transforma intr-un orator, de ce n-ati scoate din buzunar o bancnota de cinci dolari pe care se afla chipul lui Lincoln si nu v-ati intreba ce ar face el intr-o asemenea imprejurare. Stiti ce ar face.

Sdti ce a facut. Dupa ce a pierdut batalia pentru Senat, cand l-a avut contracandidat pe Stephen A. Douglas, el le-a spus simpatizantilor

„sa nu se dea batuti, indiferent ca este vorba de un esec sau de o suta".

Certitudinea rasplatii

Cat de mult mi-as dori sa deschideti aceasta carte în fiecare zi, vreme de o saptamana, la micul dejun, pana ce veti invata pe dinafara cuvintele profesorului Wilham James, celebrul psiholog de la Harvard:

Nici un tanar n-ar trebui sa se ingrijoreze în privinta deznodamantului studiilor sale, indiferent care ar fi acesta. Daca isi gaseste ceva de facut în fiecare ora a saptamanii de lucru, cu siguranta ca rezultatul va veni de la sine. Intr-o buna dimineata se va trezi constatand ca se numara printre cei cu adevarat competenti din generatia sa, indiferent care este telul urmarit.

Si acum, pornind de la spusele profesorului James, as merge mai departe, declarand ca, daca veti condnua studierea oratoriei cu incredere si entuziasm, exersand în mod inteligent, cu siguranta va veti trezi intr-o dimineata si veti constata ca faceti parte dintre oratorii competenti ai acestui oras sau comunitati.

Indiferent cat de ireal s-ar putea sa vi se para, este un principiu general valabd. Sigur ca exista si exceptii. Cineva cu o mentalitate si o personalitate inferioare, care nu are despre ce sa vorbeasca, nu va deveni un Daniel Webster local. Dar, în limitele bunului-simt, afirmatia este corecta.

As vrea sa va exemplific aceasta metoda printr-un caz concret: fostul guvernator de New Jersey, Stokes, a participat la banchetul deabsolvire a unui curs de oratorie din Trenton. El a remarcat ca discursurde tinute de studenti în seara aceea erau la fel de reusite ca si cele ale membrdor Camerei si ai Senatului de la Washington.

Expunerde de la Trenton apartineau unor oameni de afaceri care cu numai cateva luni inainte n-aveau curajul nici sa deschida gura, de teama celor prezenti. Ei nu erau niste Cicero nedescoperiti inca, ci niste oameni de afaceri asa cum se intalnesc în multe orase americane. Si totusi, intr-o buna zi s-au trezit ca fac parte dintre vorbitorii ascultati ai comunitarii.

Intreaga reusita în calitate de orator depinde de doua lucruri —

talentul innascut si intensitatea dorintei de a reusi. „In aproape

orice directie", spunea profesorul James, „pasiunea pentru ceea ce

faceti va fi salvatoare. Daca vrefi sa aveti rezultate, mai mult ca sigur le veti obtine, va veti imbogati, veti ajunge un invatat sau veti deveni intelept. Numai ca trebuie realmente sa-ti doresti aceste lucruri, sa te concentrezi exclusiv asupra lor, si nu asupra a o suta de lucruri incompatibde deodata." Sau, asa cum ar mai fi putut adauga, este la fel de adevarat ca „daca iti doresti sa fii un orator sigur pe tine, vei fi un orator sigur pe tine. Dar trebuie sa ti-o doresti cu adevarat. "

Am cunoscut si am urmarit, practic, mii de barbati si de femei care au incercat sa isi castige increderea în sine si sa-si dezvolte capacitatea de a vorbi în public. Cei care au reusit rareori au fost de la inceput niste personalitati stralucite. In majoritatea cazurdor era vorba de cetateni obisnuiti. Dar nu s-au dat batuti. Cei mai inteligenti se descurajeaza uneori sau sunt atat de preocupati sa castige bani, incat nu ajung prea departe; dar oamenii obisnuiti care isi fixeaza o tinta unica si clara — veti vedea la sfarsitul acestui capitol — reusesc sa atinga culmea.

Este omeneste si firesc. Nu vedeti, oare, situatii asemanatoare petrecandu-se mereu în lumea comertului sau în cea a meseridor liberale? Batranul RockefeUer declara ca trasatura esentiala a reusitei în afaceri este rabdarea. Staruinta se dovedeste valabda si în cazul reusitei în oratorie.

Maresalul Foch, care a dus la victorie una dintre cele mai importante armate din lume, declara ca singura sa virtute era ca nu dispera niciodata.

Cand francezii s-au retras pe linia Marna în 1914, generalul Joffre si-a instruit generaln de sub comanda sa, care conduceau doua milioane de oameni, sa inceteze retragerea si sa inceapa ofensiva. Aceasta noua batalie, una dintre cele mai importante din istoria lumii, a durat doua zde, pana ce generalul Foch, comandant al centrului armatelor lui Joffre, i-a trimis unul dintre cele mai impresionante mesaje din analele mditare: „Armata mea se prabuseste, flancul drept se retrage, situatia este excelenta, voi ataca."

Acest atac a salvat Parisul.

Atunci cand lupta pare mai grea si fara speranta, cand totul pare ca se prabuseste si sunteti tentati sa bateti în retragere, „situatia este excelenta". Atacati! Atacati! Atacati, si veti salva ced mai bun în voi — curajul si increderea.

Cum sa ajungi în varf

Cu cateva veri în urma, am inceput sa escaladez un pisc din Alpii austrieci, caruia i se spune Wdder Kaiser. Ghidul Baedeker mentiona ca ascensiunea este dificila si ca e neaparata nevoie de o calauza pentru alpinism' amatori. impreuna cu un prieten am plecat fara ghid, desi eram niste amatori. In consecinta, am fost intrebati de un al tredea daca avem impresia ca vom reusi.

„Desigur", am raspuns.

„Ce va face sa credeti asta?" a intrebat el.

„Au reusit si altii fara ghizi", am spus eu. „Deci, se poate si nu iau *niciodata în calcul esecul*."

Ca alpinist, sunt un novice care face totul de mantuiala. Dar aceasta este posihologia ideala, indiferent ca vorbim de oratorie sau de escaladarea Everestului.

Ganditi-va numai la succes. Imaginati-va cum vorbiti în public stapanindu-va perfect.

Va e usor s-ofaceti. Trebuie safiti convins ca veti reusi. Trebuie sa credeti cu tarie si atunci vetiface ceea ce trebuie pentru a avea succes.

Amiralul Dupont dadea vreo sase motive convingatoare pentru care n-a reusit sa aduca canonierele sale pana în Portul Charleston.

Amiralul Farragut i-a ascultat cu interes povestirea. „Dar a mai existat un motiv pe care nu l-ai pomenit", i-a zis el.

„Care anume?" a intrebat amiralul Dupont.

Si iata care a fost raspunsul: „N-ai crezut ca vei reusi."

Lucrul cel mai valoros cu care se aleg cei care studiaza oratoria este o incredere nemarginita în ei insisi si o si mai mare incredere în capacitatea lor de a reusi. Caci ce poate fi mai important pentru reusita cuiva, indiferent de ceea ce-si propune?

Vointa de a invinge

Iata un sfat intelept din partea raposatului Elbert Hubbard, pe

care nu pot sa nu-l citez. Daca oamenii obisnuiti ar aplica si ar trai conform intelepciunii pe care o presupune acest citat, ar fi mai fericiti si mai prosperi.

De cate ori iesiti pe usa, ridicati fruntea sus, tineti capul drept si simtiti-va plamanii. Sorbiti razele soarelui, intampinati-va prietenii cu un zambet si puneti suflet în fiecare strangere de mana. Nu va temeti ca ati putea fi inteles gresit si nu acordati nicio clipa de gandire dusmanilor. Stabiliti-va clar în minte ce vreti sa faceti si apoi, fara sa va abateti de la drumul ales, indreptati-va direct spre telul propus. Concentrati-va asupra lucrurilor marete si minunate pe care ati vrea sa le faceti si dupa aceea, pe masura ce timpul trece, veti constata ca intalniti ocazii nesperate absolut necesare pentru implinirea dorintelor voastre, tot asa cum coralii isi iau numai ceea ce le trebuie din valurile oceanului. Imaginati-va persoana capabila, cinstita si utila care vreti sa deveniti, ganditi-va la asta ore intregi si va veti transforma intr-o fiinta cu totul speciala... Gandirea este functia suprema. Pastrati o atitudine mentala corecta — plina de curaj, sinceritate si de barbatie. Atunci cand ganditi corect, creati.

Toate lucrurile ajung sa existe prin dorinta si orice rugaciune sincera primeste un raspuns. Ne transformam în functie de cum suntem modelati sufleteste. Ridicati fruntea si tineti capul drept.

Suntem adevarati zei sub forma de crisalide.

Napoleon, Wellington, Lee, Grant, Foch, toti liderii mditari recunosteau faptul ca vointa de a invinge a unei armate, precum si increderea în posibditatile sale conteaza mai mult decat orice pentru obtinerea victoriei. „Nouazeci de mii de oameni care au capitulat", spunea maresalul Foch, „se retrag din fata a nouazeci de mii de cuceritori, pentrusimplul fapt ca s-au saturat, ca nu mai cred în victorie, pentru ca sunt demoralizati — la capatul puterdor."

Cu alte cuvinte, cei nouazeci de mii care se retrag nu sunt infranti fizic. Ei sunt slabiti mental, avand în vedere ca si-au pierdut curajul si increderea. O asemenea armata e fara speranta. Un asemenea om e fara speranta.

Preotul mditar Frazier, fost capitan în Marina Americana, facea trierea celor care doreau sa se inroleze în timpul Primului Razboi Mondial pe acelasi post. Atunci cand era intrebat care sunt calitatile esentiale ale unui preot din Marina mditara, el raspundea: „Gratie, pricepere, hotarare si iar curaj". Tot de aceste lucruri are nevoie si cel care tine discursuri în public. Luati aceste cuvinte ca motto. Iar imnul bataliei trebuie sa fie poemul lui Robert Service: Cand esti pierdut în pustiu si ca un copil speriat, Iar moartea te scruteaza infinit

Si tu cumplit de trist, zice Hoyl, trebuie neaparat Sa-ti armezi revolverul si sa „mori" pe dat.

Codul barbatiei iti spune: „Lupta pana la sfarsit!"

Si atunci, nu mai pieri asa usor si nu mai esti dezamagit, Caci este mai simplu sa te dai batut cand foametea si-amarul iti dau tarcoale,

Decat cand iadul ti-e adus pe tava la picioare.

Te-ai saturat. „Vai, mare pacat."

Esti tanar, curajos si cu cap.

„Da, stiu, ti-a fost greu", dar nu te lasa

Aduna-te si lupta, caci este viata ta.

Asta te va ajuta sa mergi mai departe

Deci, nu fi las, batrane leu, si ai sa ai parte.

Aduna-ti curajul; e facil sa capitulezi:

intotdeauna e mai anevoie sa bravezi.

E simplu sa plangi ca ai fost invins si sa mori, E simplu ca racul sa dai inapoi,

Dar sa lupti atunci cand nu mai este speranta

Asta da, se invata.

Si chiar daca de fiecare data

Esti infrant, batut si speriat de indata

Mai incearca — e al naibii de usor sa mori oricand Greu e sa ramai în viata atunci cand iti pui în gand.

Rezumat

1. Cand incepem sa invatam ceva nou, cum ar fi limba franceza,

golful, oratoria, nu facem niciodata progrese inca de la inceput, ci în timp. Exista o perioada de salturi abrupte, urmata de una stationara. Ba chiar putem da inapoi si pierde o parte din terenul deja castigat. Intervalele de stagnare sau de regresie sunt bine cunoscute de psihologi. Acestea se numesc „linii drepte în curbele invatarii". Cursantu de la cursurile de oratorie pot sa bata pasul pe loc si saptamani intregi. Ne putem stradui mult timp fara a fi în stare sa depasim aceste „linii drepte" si pornim pe o curba ascendenta. Unii, fara sa-si dea seama de felul ciudat în care se fac progresele, se descurajeaza si renunta la orice efort. Acest lucru este regretabd, pentru ca, daca ar persevera, daca ar exersa în continuare, ar constata ca s-au ridicat ca un avion, facand niste progrese enorme peste noapte.

2. S-ar putea sa nu fiti în stare sa vorbiti fara o oarecare nervozitate, mai ales la inceput. Dar daca veti persevera, curand veti scapa de toate, mai putin de frica de debut. Insa, dupa cateva secunde, va disparea si aceasta.

3. Profesorul James a subliniat ca nimeni nu trebuie sa se ingrijoreze pentru deznodamantul studidor sale, cu conditia sa fie preocupat permanent de ceea ce studiaza, fara sa-si piarda increderea. Numai atunci „poate fi absolut sigur ca intr-o dimineata se va trezi si va constata ca se numara printre persoanele competente ale generatiei sale, indiferent care ar fi fost domeniul urmat." Acest adevar psihologic pe care l-a enuntat celebrul intelept de la Harvard este, fara indoiala, perfect valabd si pentru voi, cei care doriti sa invatati sa vorbiti în public. Cei care au avut succes în acest domeniu nu au fost persoane cu un talent innascut. Dar dand dovada de perseverenta si de hotarare, au reusit. Au continuat si au ajuns unde si-au propus.

4. Ganditi-va la reusita atunci cand va propuneti sa vorbiti în public. In acest caz, veti face tot ce e necesar pentru a reusi.

5. Daca va descurajati, incercati sistemul lui Teddy Roosevelt, care se uita la tabloul lui Lincoln intrebandu-se ce ar fi facut acesta intr-o situatie simdara.

6. Preotul Marinei Mditare Americane din Primul Razboi Mondial sustinea ca, pentru a reusi în aceasta directie, sunt

esentiale patru calitati. Care sunt acestea?

Capitolul 6

Secretul unei exprimari reusite

La scurt timp dupa sfarsitul Primului Razboi Mondial, am cunoscut la Londra doi frati, Sir Ross si Sir Keith Smith. Acestia tocmai efectuasera primul zbor cu avionul de la Londra în Australia si castigasera premiul de cincizeci de mii de dolari oferit de guvernul australian, facand senzatie în intregul imperiu britanic si fiind innobilati de Rege.

Capitanul Hurley, un bine cunoscut operator de imagine, zburase cu ei o parte din calatorie pentru a filma. Eu ii ajutam sa-si pregateasca o prezentare dustrata cu imagini a calatoriei lor si ii invatam cum sa se exprime. Au tinut aceasta prezentare de doua ori pe zi vreme de patru luni la Sala Fdarmonicii din Londra, unul vorbind dupa-amiaza, si celalalt, seara.

Traisera exact aceeasi experienta, statusera alaturi unul de celalalt si facusera pe jumatate inconjurul lumii. Prezentarea lor era aproape cuvant cu cuvant simdara. Si totusi, nu le parea identica.

Pe langa cuvinte, cand tii un discurs conteaza si altceva, savoarea cu care sunt prezentate faptele. „Nu conteaza atat de mult ceea ce spui, ci cum o spui."

Am stat odata la un concert langa o tanara. Ea urmarea pe partitura o mazurca a lui Chopin interpretata de Paderewski. Era uluita, nu putea pricepe. Degetele ei se opreau exact deasupra notelor respective în acelasi moment în care pianistul atingea clapele; totusi, interpretarea ei era una banala, în timp ce a lui era inspirata, un lucru de o frumusete surprinzatoare. O interpretare care entuziasmase publicul. Nu era vorbadoar de notele pe care le executa pianistul, ci de felul în care interpreta, de sentimentul artistic, de personalitatea pe care o conferea fiecarei note în parte, toate acestea definind diferenta dintre mediocritate si geniu.

Brullof, marele pictor rus, a corectat odata un studiu facut de un elev. Acesta l-a privit uimit atunci cand i-a modificat desenul si a exclamat: „L-ati schimbat putin si deja este cu totul altceva." Brullof a replicat: „Arta apare acolo unde incepe acest putin altfel." Acest

lucru este la fel de valabd în cazul discursului, ca si în pictura, dar si în interpretarea lui Paderewski.

Acelasi lucru mai este valabd si la nivelul cuvintelor. Exista o vorba în Parlamentul Englez, care spune ca totul depinde de felul în care

vorbeste cineva si nu de chestiunea în sine. Quintilian este cel care, de fapt, a spus aceasta fraza, cu mult timp în urma, cand Anglia era doar una dintre colonide Romei.

Ca majoritatea vorbelor de duh de demult, trebuie luata cum grano salis (in doze mici); dar, o buna exprimare va putea face senzational chiar si un subiect marunt. Am observat adesea la concursurde universitare ca nu castiga intotdeauna cel care are materialul cel mai interesant, ci acela care poate vorbi atat de bine, incat textul lui sa sune cel mai coerent.

„Exista trei lucruri care conteaza intr-un discurs", spunea candva Lordul Morley, cu un cinism extraordinar: „cine il spune, cum il spune si ce spune" — dintre toate trei cel mai putin important fiind ultimul. Sa fie, oare, o exagerare? Categoric, dar e suficient sa racaim putin si vom da peste un adevar absolut.

Edmund Burke scria niste discursuri atat de logice, incat sunt luate si în prezent drept modele clasice de oratorie în jumatate dintre facultatile din tara; totusi, Burke era un vorbitor jalnic. Nu putea sa-si expuna nestematele, sa le faca interesante si sa le dea forta. Asa incat i se mai spunea si „clopotelul de pauza" al Camerei Comunelor. Cand se ridica sa vorbeasca, cedalti membri incepeau sa tuseasca si sa plece din sala palcuri-palcuri.

Poti sa tintesti cu un glont de otel si totusi sa nu zgarii nici macar hainele cuiva. Dar daca vei pune praf de pusca în spatele unei lumanari, acest fapt va avea efect chiar si asupra unei scanduri de brad. Din pacateinsa, imi pare rau ca trebuie s-o spun, cea mai mare impresie o fac expunerile care merg drept la tinta si nu celelalte, oricat de blindate ar fi.

Atentie mare, asadar, la felul în care va expuneti discursul.

Ce inseamna sa tii un discurs?

Ce face un agent de vanzari al unui magazin atunci cand

„livreaza" articolele pe care vrea sa le cumparati? Oare vine cineva

si doar cat lasa un pachet undeva la voi în curte? Este acelasi lucru cand primesti ceva personal ca si atunci cand iti este trimis printr-un curier. Postasul aduce telegrama direct persoanei careia ii este adresata. Cei care vorbesc reusesc sa adreseze mesajele lor publicului indicat.

Sa va dau un exemplu tipic pentru felul în care vorbesc mii de oameni. Mi s-a intamplat odata sa ma opresc la Miirren, o statiune de vara din Alpii elvetieni. Stateam la un hotel condus de o companie londoneza; din Anglia, saptamanal, erau trimisi cativa conferentiari care sa le vorbeasca clientilor. Unul dintre ei era o bine-cunoscuta romanciera engleza. Subiectul sau era „Viitorul romanului". A marturisit ca nu alesese ea tema respectiva si, pe scurt, nu avea prea multe de spus despre asta sau, oricum, nimic care sa merite a fi exprimat. Si-a scris în graba cateva notite si a aparut în fata publicului ignorandu-l, nici macar nu-l privea, ci se uita undeva deasupra capetelor celor care se aflau acolo, iar alteori tinea ochii în notite sau în pamant. isi aduna cuvintele cu o privire pierduta si cu un glas stins.

Asta nu inseamna ca tn o conferinta. Acesta este un monolog. Nu stia sa comunice. Or, acesta este lucrul cel mai important intr-un discurs reusit: simtul comunicarii. Publicul trebuie sa simta ca exista un mesaj, care e transmis direct din mintea si sufletul vorbitorului catre mintile si sufletele lor. Genul de discurs pe care tocmai l-am descris putea la fel de bine sa fie tinut si în nisipurfle desertului Gobi. De fapt, chiar parea a fi tinut intr-un asemenea loc, si nu unor fiinte omenesti. Aceasta modalitate de exprimare este un proces foarte simplu si, în acelasi timp, foarte complicat. Totodata, reprezinta una dintre cele mai de neinteles si mai des folosite.

Secretul unei exprimari reusite

Despre exprimare au fost scrise o multime de aiureli sub forma unor reguli si ritualuri care i-au dat un aer de mister. „Elocinta" de moda veche, acea oroare în ochii Domnului si ai omului, i-a conferit o nuanta ridicola. Omul de afaceri care a mers la biblioteca sau la librarie a dat peste volume intregi de „oratorie", care s-au dovedit inutile. In ciuda progreselor din alte domenii, unii elevi sunt obligati

inca sa recite pasaje intregi din Webster si IngersoU, lucru total depasit si la fel de demodat precum palaride pe care le purtau doamnele IngersoU si Webster.

O noua scoala de oratorie s-a dezvoltat inca de la Razboiul Civil incoace. Pastrand spiritul vremurilor, aceasta s-a dovedit a fi directa ca o telegrama. Artificide verbale, care erau în mare voga, nu mai sunt acceptate de niciun public din vremurile noastre.

Un public modern, indiferent ca este vorba de cincizeci de oameni de afaceri sau de o mie de persoane aflate sub un cort, doreste ca vorbitorul sa se adreseze cat mai direct, ca intr-o conversatie amicala, si la fel de firesc ca atunci cand ar vorbi, pur si simplu, cu altcineva.

in aceeasi maniera, dar nu cu aceeasi putere. Daca va incerca asta, se va face auzit. Pentru a parea firesc, trebuie sa foloseasca mult mai multa energie atunci cand vorbeste în fata a patruzeci de persoane decat atunci cand se adreseaza uneia singure; tot asa cum o statuie de pe o cladire trebuie sa aiba niste dimensiuni eroice, incat sa para de marime naturala unei persoane care se afla în strada.

La sfarsitul conferintei lui Mark Twain de la minele din Nevada, un batran cautator de aur l-a intrebat: „Acesta sa fie tonul dumneavoastra obisnuit?" Asta doreste publicul: „tonul obisnuit", a dezvoltat el ideea.

Trebuie sa va adresati unei comunitati asa cum ii vorbiti lui John Henry Smith. La urma urmei, orice comisie de girare a fondurdor e formata dintr-o multime de John Henry Smith. Aceleasi metode care nu dau niciodata gres în prezenta unei persoane pot fi aplicate si în fata unui public?

Tocmai v-am prezentat expunerea unei romanciere. In aceeasi sala de bal în care a vorbit ea am avut placerea, cateva seri mai tarziu, sa-l ascult si pe Sir Oliver Lodge. Subiectul sau era „Atomi si lumi". Segandise la acesta mai bine de o jumatate de secol, timp în care

studiase, experimentase si investigase tema în cauza.

Categoric, aceasta facea parte din sufletul, mintea si viata sa. Era un subiect pe care-si dorea foarte mult sad impartaseasca. El uitase —

si slava Domnului ca uitase — ca tinea o conferinta. Era ultimul

lucru care d preocupa în acel moment. isi dorea numai sa vorbeasca cat mai clar publicului despre atomi. incerca sa ne faca sa vedem ceea ce vazuse si el si sa simtim ceea ce el insusi simtise.

Care a fost rezultatul? A tinut o conferinta remarcabda. Avea farmec si energie. A lasat o impresie profunda. Era un extraordinar de bun vorbitor. Si sunt convins ca nu se considera astfel. Sunt sigur ca multi care au auzit de el nici macar nu s-au gandit ca ar putea tine conferinte.

Daca voi, cei care cititi aceasta carte, veti vorbi în public în asa fel, incat cei care va aud sa-si dea seama ca ati urmat un curs de oratorie, nu ii veti face niciun serviciu autorului. El ar dori sa vorbiti cu intensitate si entuziasm, cu naturalete, incat publicul nici sa nu banuiasca faptul ca ati urmat vreun curs. O fereastra bine facuta nu atrage atentia. Lasa doar sa treaca lumina prin geam. Asa trebuie sa fie si un bun vorbitor. Sa fie atat de natural, incat auditoriul sa nu observe niciodata felul sau de a vorbi. Sa fie preocupat doar de ceea ce spune.

Sfatul lui Henry Ford

„Toate masinde Ford sunt la fel", obisnuia sa spuna fabricantul,

„dar niciodata doi oameni nu sunt identici. Orice noua viata reprezinta altceva sub soare; ceva ce nu s-a mai vazut si nici nu se va mai vedea vreodata. Asta e ideea pe care trebuie s-o aiba orice tanar despre sine insusi. Trebuie sa caute acea scanteie a personalitatii care fl face altfel decat cedalti si sa incerce sa profite de pe urma acesteia la maximum. Societatea si scoala ar putea incerca sa o niveleze. Tendinta acestora este sa ne puna pe toti în acelasi tipar. Sfatul meu este insa urmatorul: nu lasati sa se piarda scanteia; este singurul mijloc real prin care iti poti dobandi importanta."

Acest lucru este de doua ori adevarat în cazul discursului public.

Nu exista altul pe lume ca voi. .Sute de mdioane de oameni au doi ochi,un nas si o gura. Dar nimeni nu arata la fel ca voi si nimeni nu are aceleasi trasaturi, metode si idei. Putini vor fi cei care se vor exprima la fel ca voi. Cu alte cuvinte, sunteti unici, individualitatea va este bunul cel mai de pret. Aveti grija de aceasta. Cultivati-o.

Dezvoltati-o. Acea scanteie va da forta si sinceritate discursului vostru. „Numai scanteia aceasta da importanta personalitatii."

Sir Oliver Lodge vorbea altfel decat cedalti, pentru ca, la randul lui, era diferit de cedalti. Modalitatea de a vorbi constituia o trasatura esentiala a personalitatii sale, ca si faptul ca purta barba si era chel. Daca ar fi incercat sa-l imite pe Lloyd George, ar fi sunat fals, iar discursul ar fi fost un esec.

Cele mai celebre dezbateri din America au avut loc în 18 58 în orasele de prerie din IUinois, intre senatorul Stephen A. Douglas si Abraham Lincoln. Acesta din urma era inalt si stangaci. Douglas era marunt si gratios. Oamenii acestia erau la fel de diferiti ca personalitate si mentalitate pe cat erau de diferiti fizic.

Douglas era un om de lume. Lincoln era în stare sa intampine oamenii în prag în ciorapi. Gesturde lui Douglas erau foarte gratioase. Ale lui Lincoln erau necioplite. Douglas era total lipsit de unor, Lincoln era unul dintre cei mai grozavi povestitori din cati au trait vreodata. Douglas zambea rareori, Lincoln se baza intotdeauna pe analogn si exemplificari. Douglas era arogant si poruncitor, Lincoln era umd si iertator. Douglas avea o gandire rapida, procesul mental al lui Lincoln

era mult mai incet. Douglas vorbea repede si impetuos, Lincoln era lent, profund si chibzuit.

Amandoi vorbeau bine, pentru ca aveau curajul si bunul-simt de a fi ei insisi. Daca vreunul ar fi incercat sa-l imite pe celalalt, ar fi esuat jalnic. Dar fiecare, folosindu-si la maximum talentele specifice, devenea puternic prin individualitatea sa. Faceti si voi lafel.

E usor sa dai asemenea sfaturi. Dar, oare, este la fel de lesne sa le urmezi? Cel mai adesea nu. Sau asa cum spunea maresalul Foch despre arta razboiului: „Ca idee e simplu, dar din pacate se executa greu."

Este nevoie de mult exercitiu ca sa te porti firesc în fata publicului. Actorii stiu asta. Probabd cand aveai vreo patru anisori puteai sa te urci cu usurinta pe o scena si sa „reciti" firesc în fata unui public. Dar ladouazeci si patru de ani sau la patruzeci si patru, ce se intampla cand urci pe o scena si incepi sa vorbesti? Oare iti blochezi în mod subconstient acea naturalete pe care o aveai la

patru ani? Este posibd. Dar, atunci, mai mult ca sigur veti avea un aer incordat si mecanic, incercand sa va retrageti în carapacea voastra.

Problema predarii unui curs de oratorie nu consta în adaugarea unor caracteristici noi, ci în indepartarea impedimentelor sau în eliberarea oamendor pentru a-i face sa vorbeasca cu aceeasi naturalete pe care ar arata-o daca cineva i-ar tranti la pamant.

De sute de ori am oprit vorbitorii în mjlocul discursului si i-am implorat „sa se exprime firesc". In sute de seri am venit acasa istovit fizic si nervos, pentru ca incercasem sa-i fac pe oameni sa vorbeasca normal. Credeti-ma, nu e atat de simplu pe cat pare.

Singurul mijloc de pe lumea asta pentru a deveni cat mai naturali este exercitiul, practica. Pe masura ce exersati, daca descoperiti ca vorbiti bombastic, opriti-va si spuneti-va raspicat în gand: „Ei, ia asculta! Ce s-a intamplat? Trezeste-te. Vorbeste omeneste." Dupa care alegeti pe cineva din public, pe cineva din spate, persoana cea mai banala cu putinta, si adresati-va ei. Uitati ca mai e si altcineva acolo. Conversati. Imaginati-va ca v-a pus o intrebare si ca ii raspundeti. Daca s-ar ridica în picioare si v-ar vorbi si ar trebui sa-i raspundeti, faceti asta imediat, cat mai firesc, direct, ca intr-o conversatie. Deci, incercati sa va imaginati ca raspundeti unei intrebari din public.

Ati putea chiar sa va puneti intrebari retorice la care sa raspundeti. De exemplu, în toiul discursului, puteti spune: „Si ma veti intreba ce

dovada am în sprijinul acestei afirmatn. Ei bine, am un argument potrivit"... Continuati apoi sa raspundeti unor intrebari imaginare. Acest lucru se poate face cu multa naturalete.

în felul acesta, veti scapa de monotonia exprimarii. Totul va deveni mai direct si mai placut, ca intr-o conversatie.

Sinceritatea si entuziasmul, dar si onestitatea absoluta va vor fi de mare ajutor. Cand o persoana este influentata de sentimentele sale, adevarata personalitate iese la suprafata. Barierele sunt daramate. Intensitatea emotidor indeparteaza orice oprelisti, asigura un comportament spontan, un limbaj firesc.

Astfel, în final, chiar si aceasta exprimare revine asupra lucrului

subliniat deja în mod repetat în paginde de fata — puneti sudet în ceea ce spuneti.

„Nu voi uita niciodata", spunea decanul Brown în conferintele sale despre predici, tinute la Facultatea de Teologie de la Universitatea Yale, „descrierea pe care a facut-o un prieten de-al meu unei slujbe la care a participat odata la Londra. Predicator era George MacDonald. Acesta din urma citea din Sfanta Scriptura în acea dimineata, din capitolul unsprezece catre evrei. Cand a venit momentul predicii, predicatorul a spus: «Ati auzit, probabd, cu totn despre acesti credinciosi. N-am sa va zic care era credinta lor. Exista profesori de teologie care o pot face mai bine decat mine. Sunt aici ca sa va ajut sa credeti.» Dupa aceea, a urmat o demonstratie atat de simpla, de plina de suflet si de maiestuoasa a propriei sale credinte în aceste realitati vesnice nevazute, incat a trezit evlavia în mintile si în sufletele celor din incapere. Sufletul sau era pus pe treaba, iar exprimarea a fost eficienta, pentru ca se baza pe frumusetea adevarata a propriei sale vieti interioare."

„Sufletul sau era pus pe treaba", acesta este secretul, chiar daca stiu ca un asemenea sfat nu e prea indragit. Pare cam vag. Si nedefinit. Studentul obisnuit vrea niste reguli sigure, precise, palpabde. Asemanatoare instructiundor de functionare a unui obiect.

Asta isi doreste. Asta ar vrea sa i se dea. I-ar fi mai usor. Si mie mi-ar fi mai simplu. Sigur ca exista reguli, dar au un mic defect: nu functioneaza. Aceste norme iau pana si ultimul strop de naturalete si de spontaneitate, de viata si de savoare discursului. Stiu. In tinerete am pierdut mult timp si energie cu acest sistem. De aceea, nici macar nu-l prezint în aceste pagini. Asa cum, de altfel, observa si Josh

Bdlings intr-unui dintre momentele sale mai putin incrancenate: „N-are rost sa stii atatea lucruri care nu sunt adevarate."

Cum procedati cand vorbiti în public?

Vom discuta în continuare despre cateva trasaturi referitoare la naturaletea discursului, la valabditatea si la logica sa. Am ezitat mult, pentru ca precis se va gasi cineva care sa spuna: „A, da, las' ca

stiu. E suficient sa ma fortez putin sa fac toate acestea si totul va fi bine." Nu,nu este asa. Daca va vetiforta sa respectati aceste reguli, discursul va suna fals si mecanic. Ati folosit majoritatea principidor în conversatii. Dar fara sa le bagati în seama, asa cum ati digerat cina de aseara. Asa trebuie folosite. Este unica modalitate, care apare, asa cum am mai spus, în discursul public doar prin exercitiu.

Mai intai, subliniati cuvintele importante si evitatide pe cele maiputin importante.

În conversatn, accentuam cate o sdaba dintr-un cuvant, trecand peste celelalte ca o masina care trece printr-o adunatura de golani.

De exemplu, MassaCHUsetts, nenoroCIre, atractiviTAte, mediu inconjuraTOR.

Cam la fel procedam si cu frazele. Subliniem unul sau doua cuvinte, care se asaza unele peste altele precum cladirea Empire State de pe Bulevardul 5 din New York.

Procedeul pe care fl descriu nu este unul ciudat sau neobisnuit.

Ascultati. II auziti foarte des. La randul vostru, l-ati folosit de sute, chiar de mii de ori, chiar si ieri. Si fara indoiala ca d veti intrebuinta de sute de ori si maine.

Iata un exemplu. Cititi urmatorul citat accentuand cuvintele scrise cu litera mare. Treceti repede peste celelalte. Care este efectul produs?

Am REUSIT în tot ceea ce am intreprins, pentru ca am avut VOINTA. NU AM EZITAT NICIODATA, ceea ce mi-a creat un AVANTAJ asupra restului lumii.

Napoleon

Randurile de mai sus pot fi citite si altfel. Poate ca alt vorbitor ar fi facut-o diferit. Acestea nu sunt niste sublinieri batute în cuie.

Depind de cititor.

Cititi urmatoarele fragmente cu sinceritate, incercand sa prezentati idede cat mai clar si mai convingator. Nu e asa ca subliniat cuvintele mari, importante si peste celelalte treceti în graba?

Daca va credeti infranti, chiar sunteti.

Si daca nu indrazniti, sigur pierdeti.

De vreti sa invingeti, dar nu credeti,

E sigur ca nu veti reusi, o sa vedeti.

Victoriile nu apartin mereu, va veti convinge,

Celui mai puternic sau mai iute.

Dar mai devreme sau mai tarziu cel ce invinge

Este cel care crede cu tarie ca poate.

Anonim

Nu exista trasatura de caracter mai importanta decat hotararea nestramutata. Baiatul care va ajunge un barbat cu un destin maret sau care va conta în vreun fel si dupa moarte nu numai ca trebuie sa se gandeasca la miile de obstacole ce i se vor ivi în cale, dar si la cum sa le invinga în ciuda miilor de refuzuri si de infrangeri.

Theodore Roosevelt

In al doilea rand, schimbati-va tonul

Tonul vocilor noastre urca si coboara la nesfarsit în conversatie, neodihnindu-se niciodata si schimbandu-se precum culoarea marii.

De ce? Nimeni nu stie si nimanui nud pasa. Efectul este natural si placut. Nu trebuie sa invatam acest lucru: copu fund, nu gandim si nu

constientizam acest lucru, dar, atunci cand ne aflam în fata unui public, exista riscul sa avem o voce monotona, plata si plictisitoare precum desertul Nevadei.

Cand va dati seama ca vorbiti pe un ton monoton — de obicei pe unul inalt — faceti o pauza de o secunda si spuneti-va: „Vorbesc ca o statueta care reprezinta un indian. Vorbeste-le acestor oameni.

Poarta-te omeneste. Fii natural."

Oare o asemenea predica va va folosi? S-ar putea, intr-o mai mica masura. Pauza în sine conteaza. Trebuie sa va salvati insa prin exercitiu.

Puteti sa faceti ca orice fraza sau cuvant pe care vreti sa le expuneti sa unduiasca precum coroana unui copac, coborand si ridicand tonul. Dr. S. Parkes Cadman, celebrul preot din Brooklyn, proceda adesea astfel. Tot asa si Oliver Lodge. Si Bryan. Dar si Roosevelt. Aproape orice vorbitor celebru.

In urmatoarele citate, incercati sa rostiti cuvintele scrise cursiv pe un ton mult mai jos decat restul propozitiei. Care este efectul obtinut?

Am un singur merit, cel de a nu dispera niciodata.

Maresalul Foch

Principalul scop al invataturii nu este cunoasterea, ci aplicarea acesteia.

Herbert Spencer

Am trait optzeci si sase de ani si am vazut oameni ce au urcat culmile succesului, si erau cu sutele; si dintre toate calitatile fundamentale pentru a reusi, cea mai importanta este credinta.

Cardinalul Gibbons

În al treilea rand: variati ritmul exprimarii

In conversatide obisnuite, schimbam permanent ritmul exprimarii. Aceasta modificare a tonalitatii este placuta, fireasca si are loc în mod inconstient, scoate în evidenta subiectul. De fapt, constituie cea mai buna metoda de a accentua o idee.

Walter B. Stevens, în cartea sa editata de Societatea de Istorie din Missouri, Reporter's Lincoln (Despre Lincoln), ne povesteste ca aceasta era una dintre metodele preferate ale lui Lincoln în cazul în care voia sa scoata în relief un anumit punct de vedere: Rostea cateva cuvinte foarte rapid si ajungea la cuvantul sau fraza pe care dorea sa le sublinieze; atunci facea ca vocea lui sa treneze, schimbandu-i ritmul, apoi spunea în graba restul frazei. Fulgerator aproape... Acorda cuvantului sau cuvintelor pe care dorea sa le sublinieze tot atat timp cat ii lua sa treaca peste alte sase cuvinte mai putin importante.

O asemenea metoda trezeste invariabd atentia. De exemplu, am citat adesea în public aceste cuvinte ale cardinalului Gibbons. Voiam sa subliniez ideea de curaj. Asa incat am zabovit peste cuvintele scrise cursiv, scotandu-le în evidenta ca si cum, la randul meu, as fi fost impresionat de acestea — si chiar eram. O sa va rog sa cititi cu glas tare, incercand aceeasi metoda si observand cu atentie rezultatele.

Cu putin timp inainte sa moara, cardinalul Gibbons a spus:

„Am trait optzeci si sase de ani si am vazut oameni ce au urcat culmile succesului, si erau cu sutele; dintre toate calitatile fundamentale pentru a reusi, cea mai importanta este credinta.

Nimanui nu i se poate intampla un lucru maret atata vreme cat nu are curaj. "

Incercati sa pronuntati „treizeci de mdioane de dolari". Vorbiti repede, fara a-i da importanta, ca sa para o suma mica. Rostiti apoi

„treizeci de mii de dolari" lent, afectat, ca si cum ati fi extrem de impresionati de suma. Nu e asa ca cele treizeci de mii par mai multe decat cele treizeci de mdioane?

In al patrulea rand: faceti o pauza inainte si dupa ideile importante

Lincoln facea adesea pauze în discursurde sale. Cand ajungea la o idee importanta cu care dorea sa impresioneze profund auditorn, se apleca putin în fata, ii privea direct în ochi si tacea o clipa.

Aceasta tacere brusca avea acelasi efect ca si un zgomot puternic: trezea atentia. Toata lumea devenea mai atenta, mai concentrata

asupra a ceea ce urma. De exemplu, cand celebrul dialog cu Douglas ajunsese la final si totul era în defavoarea lui, acest lucru l-a deprimat si obisnuita lui melancolie a repus stapanire pe el. Atunci, a inceput sa rosteasca cu patos ceea ce a urmat. intr-unui dintre discursurde finale, dintr-odata „5-0 oprit, a tacut o clipa, s-a uitat imprejur la chipurde pe jumatate indiferente, pe jumatate

prietenoase, cu acea privire induiosatoare care parea vesnic ca ascunde niste lacrimi. Si-a incrucisat mainde ca si cum ar fi fost obosit de aceasta lupta fara sperante si a spus pe tonul sau specific monoton: «Prieteni, conteaza foarte putin, extrem de putin daca judecatorul Douglas sau eu suntem alesi în Senatul Statelor Unite.

Dar principala chestiune pe care vrem s-o supunem atentiei voastre astazi este cu mult mai importanta decat interesele personale sau pozitia politica a cuiva. Si, prieteni», aici a facut o pauza si publicul era extrem de atent la fiecare cuvant, «aceasta chestiune va continua sa existe, sa respire, sa arda chiar si atunci cand bietele noastre guri vor fi amutit în mormant.»"

„Aceste cuvinte simple", relateaza unul dintre biografii sai, „si maniera în care au fost spuse au ajuns pana în adancul sufletelor."

Lincoln a facut din nou o pauza si dupa frazele pe care a vrut sa le sublinieze. El le-a dat forta prin momentul de tacere, în vreme ce sensul lor si-a indeplinit misiunea.

Sir Oliver Lodge facea adesea pauze în discursuri, atat inainte, cat si dupa idede importante. Facea pauze de doua sau chiar de trei ori intr-o fraza, dar le facea firesc si fara sa le calculeze. Nimeni nu le-ar fi observat decat daca si-ar fi propus anume sa analizeze metodele lui Oliver.

„Prin momentele de tacere", spunea Kipling, „vorbesti cel mai bine." Nicicand tacerea nu este mai aurita decat atunci cand este folosita judicios în vorbire. Linistea devine o unealta puternica, mult prea importanta pentru a fi ignorata si totusi adesea este neglijata de catre vorbitorii incepatori.

In urmatorul fragment din cartea lui Holman, Ginger Talks (Discutiile purtate de Ginger), am insemnat pasajele în care vorbitorul poate face pauze care sunt în avantajul sau. Nu spun ca acestea sunt singurele momente în care trebuie sa se faca pauze si nici ca ar fi cele mai bune. Expun doar o modalitate de a o face.

Pasajul în care se face pauza nu constituie o regula de fier. Este o

chestiune de inteles si de temperament, si chiar de sentiment. S-ar putea ca astazi sa faceti pauza intr-un loc si alta data, în acelasi discurs, în alt loc.

Cititi aceste fragmente cu glas tare, fara pauza; recititi-le apoi

facand pauzele indicate de mine. Care este efectul?

„Vanzarea de bunuri este o adevarata batalie." (Faceti o pauza si asteptati ca ideea de batalie sa fie asimilata.) „Numai luptatorii pot invinge." (Faceti o pauza si asteptati ca si acest punct de vedere sa fie retinut.) „S-ar putea sa nu ne convina conditiile, dar nu noi le facem si nici nu le putem modifica."

(Pauza.) „Luati-va inima în dinti atunci cand intrati în aceasta meserie." (Pauza.) „Daca nu", (pauza de o secunda pentru sporirea suspansului) „veti da gres de fiecare data, nereusind sa faceti mare lucru." (Pauza.) „Nimeni n-a reusit sa marcheze atata vreme cat s-a temut de adversari" (pauza pentru fixarea ideii) —

„nu uitati." (Pauza, permiteti ca aceasta idee sa fie intiparita în minte mai bine decat celelalte de catre cei care va asculta.) „Cel care loveste mingea sau o da peste poarta este cel care reuseste"

(pauza pentru a spori suspansul, ca si cum ati vrea saspuneti ceva cu totul extraordinar despre acest jucator) „cu o hotarare determinanta în suflet."

Cititi urmatoarele citate cu glas tare, clar si raspicat. incercati sa va dati seama unde se impun în mod firesc pauzele.

Marele desert american nu se afla în Idaho, New Mexico sau Arizona, ci chiar sub palaria fiecarui om obisnuit. Marele desert american este un desert mai degraba mental decat unul geografic.

J.S. Knox

Nu exista un panaceu universal; numai în reclame toate bolile sunt vindecate de un medicament unic.

Profesorul Foxwell

Exista doua persoane carora trebuie sa le fac pe plac —

Dumnezeu si Garfield. Cu Garfield trebuie sa convietuiesc în prezent, cu Dumnezeu, în viata de apoi.

James A. Garfield

Un vorbitor poate urma indrumarile pe care i le-am dat în acest

capitol si totusi sa faca sute de greseli. El poate vorbi în public la fel ca intr-o simpla conversatie si, ca urmare, isi poate lua o voce neplacuta si poate face chiar si greseli de gramatica, poate fi stingher si agresiv, facand o multime de lucruri nepotrivite.

Maniera personala de a vorbi a cuiva s-ar putea sa necesite o multime de imbunatatiri. Perfectionati-va maniera fireasca de a vorbi si folositi apoi aceasta metoda atunci cand vorbiti în public.

Rezumat

1. Exista si altceva pe langa cuvinte, acel ceva care conteaza intr-un discurs, savoarea cu care vorbim. „Nu conteaza atat ce spui, ci cum spui."

2. Multi vorbitori isi ignora publicul, se uita în sus sau în pamant. Ei par a rosti un monolog. Nu exista comunicare sau un schimb reciproc intre public si vorbitor. O asemenea abordare ucide orice conversatie; dar si orice fel de discurs.

3. O exprimare reusita trebuie facuta pe un ton de conversase si intr-un mod direct. Trebuie sa va adresati publicului asa cum i-ati vorbi lui John Smith. La urma urmei, un public este format din mai multi John Smith la un loc.

4. Oricine poate tine un discurs. Daca nu ma credeti, faceti o proba. Trantiti-l la pamant pe un om obisnuit. Cand se va ridica în picioare, probabd ca va avea ceva de spus la adresa dumneavoastra si o va face negresit. De aceeasi naturalete trebuie sa dati si voi dovada în public. Exersati-va tonul firesc. Nu-i imitati pe altii. Daca veti vorbi spontan, categoric o veti face altfel decat oricine altcineva pe lumea asta. Folositi-va propria personalitate atunci cand va exprimati.

5. Vorbiti publicului ca si cum v-ati astepta ca în orice moment sa se ridice cineva în picioare si sa va puna o intrebare. Daca ati raspunde unei intrebari, categoric exprimarea vi s-ar imbunatad imediat în mod vizibil. Deci, imaginati-va ca cineva v-a pus o intrebare pe care o repetad cu glas tare: „Va intrebati de unde stiu asta. Am sa va spun imediat"... O fraza care sa para rostita firesc. în felul acesta, exprimarea nu va mai fi asa de pretentioasa. Maniera de a vorbi va fi mai calda si mai apropiata.

6. Puneti suflet în ceea ce spuneti. Sinceritatea va va fi de mare ajutor.

7. Exista patru lucruri pe care cu totii le facem în mod inconstient intr-o conversatie. Dar folosim aceste metode si cand vorbim în public? Majoritatea oamendor nu o fac.

a. Subliniati cuvintele importante din fraza si acordati mai putina atentie celor nesemnificative? Acordati atentie egala tuturor cuvintelor, cum ar fi conjunctide si, dar sau le pronuntati fara emfaza, asa cum pronuntati MassaCHUsetts?

b. Tonul vocii variaza — ca la copii?

c. Modificati ritmul vorbirii, trecand rapid peste informatiile lipsite de importanta, acordand mai multa atentie celor pe care doriti sa le evidentiati?

d. Faceti pauza inainte si dupa idede importante?

Capitolul 7

Prezenta si personalitatea oratorului

Expertii Institutului de Tehnologie Carnegie au formulat niste teste de inteligenta pentru o suta de importanti oameni de afaceri, simdare cu cele din armata în timpul razboiului. Rezultatele obtinute i-au facut pe cei de la Institut sa afirme ca personalitatea este mai importanta decat succesul în afaceri, decat o inteligenta superioara.

Aceasta este o afirmatie extrem de importanta: atat pentru oamenii de afaceri, cat si pentru profesori, pentru specialisti, dar si pentru cei care vorbesc în public. In afara de pregatire, personalitatea reprezinta, probabd, calitatea cea mai importanta pentru a tine un discurs. „In vorbirea plina de elocinta", declara Elbert Hubbard, „maniera în care este rostit discursul determina reusita, nu cuvintele." Felul de a vorbi si ceea ce ai de spus.

Personalitatea este un concept destul de vag si de neclar. Daca vrei sa o analizezi, e ca si cum ai incerca sa definesti parfumul de violete.

Personalitatea constituie o combinatie: materie, spirit, inteligenta, caracteristici, preferinte, tendinte, temperament, mod de gandire, energie, experienta, pregatire, intr-un cuvant, intreaga existenta.

Este aproape la fel de complexa ca teoria relativitatii a lui Einstein

si tot atat de putin inteleasa.

Personalitatea e determinata de ereditate si de mediu, de aceea este extrem de dificil de transformat. Totusi, printr-o constientizare profunda, o putem face sa fie mai puternica si mai atragatoare.

Oricum, ne putem stradui sa valorificam la maximum ceea ce ne-a dat natura. Personalitatea are o importanta capitala pentru fiecare dintre noi. Posibilitatile de a o transforma, oricat de limitate, sunt suficient de cuprinzatoare ca sa merite o cercetare atenta.

Daca doriti sa va folositi personalitatea la maximum, mergeti intotdeauna odihnit în fata publicului. Un vorbitor obosit nu reuseste sa atraga, sa fascineze. Nu faceti greseala obisnuita de a lasa pregatirea si planificarea discursului pe ultimul moment si de a lucra intr-un ritm nebun, incercand sa recuperati timpul pierdut.

Daca veti proceda asa, veti obosi fizic si mental, va veti slabi vitalitatea.

Daca, de exemplu, trebuie sa tineti un discurs important în fata unei comisu la ora patru dupa-amiaza, luati un pranz usor si, daca se poate, odihniti-va putin. Odihna — asta e ceea ce va trebuie din punct de vedere fizic si mental.

Geraldine Farrar isi soca nod prieteni prin faptul ca le spunea noapte buna si se retragea devreme, lasandu-i sa stea de vorba tot restul serii doar cu sotul ei. Ea cunostea sacrificide pe care le impunea meseria sa. Doamna Nordica spunea ca, pentru a fi o adevarata primadona, trebuie sa renunti la tot ceea ce ti-e drag: viata mondena, prieteni, alimente tentante.

Cand trebuie sa tineti un discurs important, fiti atenti la mancare. Mancati frugal, ca un sfant. Duminica dupa-amiaza, Henri Ward Beecher obisnuia sa manance biscuiti cu lapte la ora cinci si nimic dupa aceea.

„Cand cant seara", spunea Nedie Melba, „nu mananc propriu-zis nimic, iau numai o gustare la ora cinci, putin peste, pui sau momite, un mar copt si un pahar cu apa. imi era intotdeauna foarte foame la ora cinei, cand ma intorceam acasa de la opera sau de la concert."

N-am inteles cat de intelepti erau Melba si Beecher decat dupa ce am devenit conferentiar si tineam cate un discurs de doua ore în fiecare seara, dupa ce luasem o masa zdravana. Din experienta, am

invatat ca nu pot sa mananc un file de calcan cu cartofi natur si apoi o friptura de vaca si cartofi prajiti cu salata si legume, alaturi de un desert copios si, dupa nici o ora, sa ma aflu în fata auditoriului, pentru ca ar fi o greseala fata de mine si fata de subiectul pe care fl expun. Energia care ar trebui sa fie în creierul meu este în stomac, luptandu-se cu friptura si cartofii prajiti. Paderewski avea dreptate.

El spunea ca atunci cand manca tot ce-si dorea inainte de concert se trezea animalul din el si i se strecura în varful degetelor, facand ca interpretarea sa fie fada.

De ce un vorbitor este mai bun decat altul

Nu faceti nimic care v-ar putea bloca energia. Vitalitatea, vioiciunea, entuziasmul sunt principalele calitati necesare vorbitorilor si profesorilor de oratorie. Oamenii se aduna gramada în jurul unui vorbitor plin de energie, care se transforma intr-un dinam, determinandu-i pe cedalti sa se apropie palcuri-palcuri, precum gastele salbatice.

Adeseori am vazut aceasta scena cu oameni care tineau discursuri în aer liber în Hyde Park, la Londra. Exista un loc langa intrarea de la Arcul de Marmura unde se intalnesc toti cei care vorbesc verzi si uscate. Intr-o duminica dupa-amiaza poti alege intre a asculta un catolic care explica doctrina infadibditatii Papei sau un socialist care lauda economia marxista, dar si un indian care explica de ce mahomedanul poate avea doua neveste s.a.m.d. în jurul unui vorbitor se aduna sute de gura-casca, în vreme ce un altul are doar cativa ascultatori. De ce? Din cauza subiectului? Nu. Cel mai adesea, atractia o constituie vorbitorul insusi. Cel care e mai interesat este mai interesant. Vorbeste mai cu viata si cu pasiune. El radiaza vitalitate si insufletire; acestia sunt cei care trezesc intotdeauna atentia.

Importanta vestimentatiei

Un psiholog, rector al unei universitati, a trimis un chestionar mai multor persoane, intrebandu-le ce impresie produc hainele.

Acestia au marturisit în unanimitate ca, atunci cand erau imbracati bine, pusi la patru ace si foarte curati, simplul fapt de a sti asta le

dadea senzatia greu de explicat conform careia aveau incredere în ei. Aveau o parere mai buna despre ei insisi. Au declarat ca atunci cand aratau ca niste persoane sigure pe sine li se parea mai simplu sa se gandeasca la succes si sa-l obtina. Acesta este efectul hainelor asupra celui care le poarta.

Dar care ar fi efectul hainelor asupra publicului? Am observat mereu si am constatat ca daca vorbitorul are niste pantaloni labartati, o haina fara nicio forma si este incaltat cu pantofi sport, din buzunarul de la piept ivindu-se cate un stilou si niste creioane, un ziar sau o pipa si o cutie de tutun i se profileaza prin haine sau ca daca o femeie are ogeanta urata, prea umflata sau i se vede furoul

— publicul isi pierde respectul fata de persoana respectiva atata vreme cat ea insasi nu se respecta suficient. Se gandesc, oare, ca si mintea le este la fel de dezordonata ca parul sau ca pantofii nelustruiti ori ca geanta diforma?

Unul dintre regretele lui Grant

Cand generalul Lee a ajuns la tribunalul din Appomattox ca sa se predea, era imbracat intr-o uniforma impecabda si purta o spada de o valoare inestimabda. Grant era fara haina, fara sabie si purta camasa si pantaloni de simplu soldat. „Cred ca era un contrast izbitor", scria el în Memoriile sale, „intre mine si acest barbat frumos de un metru optzeci, imbracat impecabd." Faptul ca nu fusese imbracat cum se cuvine în acea ocazie istorica a ramas unul dintre cele mai mari regrete ale vietii lui Grant.

Ministerul Agriculturii din Washington are mai multe sute de stupi de albine la ferma sa experimentala. Fiecare stup este prevazut cu cate o lupa enorma si interiorul poate fi puternic luminat electric. Astfel, în orice moment, zi si noapte, aceste albine pot fi analizate minutios. Asa este si vorbitorul: permanent sub lupa, în lumina reflectoarelor, cu toti ochii atintiti asupra sa. Cea mai mica neregula în felul în care arata se desluseste ca varful unui munte vazut de la campie.

„Inca inainte de a incepe sa vorbim

suntem acceptati sau respinsi"

Cu cativa ani în urma, scriam în American Magazine povestea vietii unui anumit bancher newyorkez. L-am rugat pe unul dintre prietenii sai sa-mi explice motivul succesului celui despre care scriam. In mare masura, mi-a spus el, succesul se datoreaza zambetului sau de invingator. La prima vedere, poate parea o exagerare, dar cred ca este realmente adevarat. Altii, cu sutele chiar, s-ar putea sa fi avut mai multa experienta în domeniul respectiv, dar el avea o calitate care celorlalti le lipsea — o personalitate extrem de agreabda si un zambet cald cu care te intampina si care devenea trasatura sa definitorie. Castiga imediatincrederea oricui.

isi asigura pe loc bunavointa celuilalt. Cu totii ne dorim ca un asemenea om sa reuseasca. Si chiar ne face placere sa-i acordam sprijinul. Un proverb chinezesc spune: „Cine nu stie sa zambeasca sa nu-si deschida pravalie." Caci ce este un zambet daca nu un bun venit adresat publicului sau clientilor? Chiar imi vine în gand un student care a urmat un curs de oratorie organizat de Camera de Comert din Brooklyn. El aparea intotdeauna în fata publicului cu aerul ca iti place sa fie acolo, ca-si iubeste meseria si ceea ce-l asteapta. intotdeauna zambea si se comporta ca si cum se bucura ca ne vede. In consecinta,

le schimba imediat si inevitabd starea celor care fl ascultau si il intampinau cu caldura.

Dar am vazut si vorbitori care paseau pe podium cu raceala si indiferenta, ca si cum acolo ii astepta ceva neplacut si erau nerabdatori sa termine mai repede. Imediat, si noi, cei din public, simteam acelasi lucru. Aceste atitudini sunt contagioase.

„Totul este contagios", observa profesorul Overstreet în studiul sau, Influencing Human Behavior (Influentarea comportamentului omenesc). „Daca ne aratam interesul fata de public, mai mult ca sigur ca publicul va fi captivat. Daca respingem publicul, s-ar putea ca si acesta sa ne respinga pe noi. Daca suntem timizi si agitati, si cedalti isi vor pierde increderea în noi. Daca suntem taiosi si ingamfati, cei care ne vor asculta vor reactiona cu un impuls autoprotector. Chiar inainte de a incepe sa vorbim, suntem respinsi sau acceptati. De aceea, trebuie sa avem mare grija ca atitudinea noastra sa trezeasca o reactie favorabila."

Coagulati-va publicul

Conferentiar fiind, am vorbit adesea în fata unor grupuri mici, imprastiate printr-o sala mare, în special dupa-amiaza, dar si unor grupuri mari, inghesuite intr-o incapere mica, mai ales seara.

Publicul de seara a ras din tot sufletul la niste lucruri care abia daca au adus un zambet pe chipurde celor de dupa-amiaza. Multimea adunata seara a aplaudat generos pasajele la care cei prezenti dupa-amiaza nici nu au reactionat. Care este motivul?

Mai intai, pentru ca doamnele în varsta si copiii care compun publicul de dupa-amiaza nu sunt la fel de expansivi ca si multimea vioaie si aleasa prezenta seara. Dar aceasta constituie doar o explicatie partiala.

Adevarul e ca niciun public nu poate fi impresionat cu usurinta atata vreme cat este raspandit în intreaga sala. Nimic nu reduce mai tare entuziasmul decat locurde goale si scaunele neocupate.

Henri Ward Beecher spunea în conferintele sale despre predici tinute la Yale:

Oamenii afirma adesea: „Oare nu este mai incitant pentru vorbitor sa se adreseze unui public numeros decat unuia redus?"

Nu, raspund eu; pot vorbi la fel de bine si în fata a douasprezece persoane, ca si în fata a o mie, cu conditia ca acestea sa se afle în jurul meu, atat de aproape una de cealalta, cat sa se poata atinge.

Dar fie chiar si o mie de persoane, daca stau la o distanta de peste un metru una de cealalta, vor fi ca o incapere goala; adunati-va publicul în jurul vostru si il veti capta cu mult mai putin efort.

Un om aflat intr-un public numeros are tendinta sa-si piarda personalitatea. El devine membrul unei multimi si nu ezita asa de mult ca atunci cand e singur. Va rade si va aplauda la lucruri care, altfel, l-ar lasa rece, în cazul în care în jur n-ar mai fi decat doar vreo sase persoane.

Este mult mai simplu sa-i faci pe oameni sa actioneze în grup decat individual. De exemplu, cei care participa la o lupta doresc invariabd sa faca lucrurile cele mai periculoase si mai nesabuite din

lume — sa se inghesuie unul în altul. In timpul ultimului Razboi Mondial, soldatii germani porneau la atac cu armele aproape lipite unele de altele.

Multimde! Multimde! Multimde! Sunt un fenomen foarte ciudat.

Toate miscarde populare importante si reformele au fost facute cu sprijinul mentalitatii multimii. In legatura cu acest subiect exista o carte foarte interesanta a lui Everett Dean Martin, The Behavior of Crowds (Comportamentul multimilor). Daca urmeaza sa vorbim în fata unui grup restrans de oameni, trebuie sa alegem o incapere mica. E mai bine sa-i adunam intr-un singur loc decat sa se imprastie în toata sala, lasand spatii mari intre ei.

Daca cei care va asculta sunt imprastiati prin sala, rugati-i sa se mute în fata, sa stea aproape de voi. Insistati asupra acestui lucru inaintede a incepe sa vorbiti. Daca nu este vorba de o multime foarte mare sau daca nu exista alt motiv precis, o necesitate absoluta, vorbitorul nu trebuie sa stea pe scena. Coborati la acelasi nivel cu cedalti. Stati aproape de ei. Lasati protocolul. Stabditi o legatura mai intima. Discursul trebuie sa se transforme intr-o conversatie.

Maiorul Pond spargea geamurile

Aerul trebuie sa fie curat. Se stie ca atunci cand vorbim în public oxigenul este esential pentru laringe, faringe si epiglota. Nici chiar elocinta lui Cicero si frumusetea fetelor de la Music HaU Rockettes nu pot tine treaz publicul intr-o incapere neaerisita. Deci, daca urmez dupa un alt vorbitor, inainte de a incepe, le cer aproape intotdeauna celor din sala sa se ridice si sa se odihneasca vreo doua minute cu geamurde larg deschise.

Vreme de paisprezece ani, maiorul James B. Pond a strabatut Statele Unite si Canada ca manager al lui Henri Ward Beecher, cand acest celebru predicator din Brooklyn era în plina perioada de conferinte, inainte sa se adune multimea, Pond vizita intotdeauna incaperea, biserica sau teatrul unde urma sa apara Beecher, inspectand cu atentie lumina, scaunele, temperatura si ventilatia.

Pond era un ofiter batran, care facea scandal din orice. Ii placea sa-si demonstreze autoritatea. Deci, daca era prea cald în incapere sau

nu era aer si nu reusea sa deschida geamurde, arunca cu carti în acestea pana le spargea. El era de parere, ca si Spurgeon, ca „cel mai important lucru pentru un predicator, pe langa harul divin, este oxigenul".

Sa se faca lumina — pe chipul vostru

in cazul în care nu este o sedinta de spiritism, atunci mi se pare normal ca în incapere sa fie cat mai multa lumina. E foarte greu sa trezesti entuziasm intr-o incapere intunecoasa ca un termos.

Daca veti citi articolele lui David Belasco despre productia de spectacole, veti descoperi ca vorbitorul obisnuit nu are nici cea mai vaga idee despre importanta unui duminat corect.

Lumina trebuie sa cada pe chipul celui care vorbeste. Lumea vrea sa va vada. Schimbarde subtile trebuie sa vi se citeasca pe chip, pentru ca reprezinta o parte integranta a discursului. Uneori, acestea sunt mai importante decat cuvintele. Daca stati sub lumina, chipul va poate fi umbrit si sigur nu se va vedea nimic. In cazul acesta, nu ar fi mai intelept ca, inainte de a incepe sa vorbiti, sa alegefl locul care va va lumina cel mai bine, creandu-va astfel un avantaj?

Nu recurgeti la accesorii inutile

atunci caiul va aflati pe podium

Nu va ascundeti în spatele mesei. Oamenii vor sa va vada. Chiar se vor lasa pe o parte ca sa va observe mai bine.

Unii binevoitori va vor pune la dispozitie o masa, un pahar cu apa. Numai ca, daca vi se usuca gatul, un strop de sare sau de lamaie va va face sa salivati mai mult decat Niagara.

N-aveti nevoie de apa. Si nici de toate celelalte, în afara de situatide în care exista vreun impediment de alta natura.

Saloanele auto de pe Broadway sunt foarte frumoase, ordonate si placute la vedere. Marde magazine de parfumuri si bijuterii de la Paris sunt aranjate artistic si luxos. De ce? Da bine în afaceri. Toata lumea apreciaza si admira un magazin al carui aspect exterior este bine intretinut de cei care-l conduc.

Din acelasi motiv si vorbitorul trebuie sa creeze un mediu

placut. Dupa cum vad eu lucrurde, ideal ar fi sa nu existe mobda, sa nu se afle nimic în spatele vorbitorului, ca sa nu distraga atentia publicului — doar o cortina din catifea bleumarin.

Dar ce se afla, de obicei, în spatele celui care vorbeste? Harti si tabele, eventual niste scaune prafuite, puse unele peste altele. Si care este rezultatul? O atmosfera ieftina, dezordonata si neglijenta.

Deci, scapati de toate lucrurde inutfle.

„Cel mai important lucru în oratorie este cel care vorbeste", spunea Henri Ward Beecher. Asadar, lasati vorbitorul sa iasa în fata precum mormanele de zapada ce se inalta spre cerurde albastre ale Elvetiei.

Fara oaspeti la tribuna

Am fost odata la Londra, Ontario, cand primul-ministru al Canadei tinea un discurs. De fata era si un portar cu un bat lung în mana, care incerca sa ventileze incaperea, mutandu-se de la o fereastra la alta. Ce s-a intamplat? Publicul l-a ignorat pe vorbitor, concentrandu-se asupra portarului, de parca acesta ar fi facut cine stie ce minune.

Publicul nu rezista — sau nu va rezista, ceea ce este acelasi lucru

— ispitei de a se uita dupa ceva care se misca. Daca vorbitorul si-ar aminti mai des de acest lucru, ar fi scutit de multe necazuri si neplaceri inutile.

Mai intai, nu trebuie sa bata tactul cu degetele. Nu trebuie sa se joace cu hainele si nici sa faca gesturi nervoase, care distrag atentia, imi amintesc de un public de la New York care l-a urmarit pe un binecunoscut vorbitor cum se jucase cu o coperta pret de o jumatate de ora în timp ce vorbea.

In al dodea rand, daca e posibd, vorbitorul trebuie sa aseze publicul în asa fel, incat acestuia sa nu-i fie distrasa atentia de cine mai intra pe usa sau de cine a mai intarziat.

In al treda rand, nu trebuie sa mai fie altcineva alaturi de el. In urma cu cativa ani, Raymond Robins a tinut mai multe conferinte în Brooklyn. impreuna cu altn, am fost si eu invitat sa stau alaturi de el pe podium. Am refuzat, pentru ca mi s-a parut incorect fata de vorbitor. Observasem cu o seara inainte cum multi dintre acesti

invitati tot se mutau de pe un picior pe altul sau se balanganeau; de fiecare data cand unul dintre ei se misca, publicul nu mai era atent la cel care vorbea. I-am atras atentia dlui Robins în legatura cu acest lucru chiar a doua zi; în amintirea acestor intamplari, el s-a hotarat sa nu mai intre decat singur.

David Belasco nu permitea prezenta flordor de culoare rosie pe podium, pentru ca distrageau prea tare atentia. In concluzie, de ce ar permite un vorbitor prezenta altei persoane atunci cand se adreseaza publicului?

Arta de a sta jos

Oare nu e bine ca vorbitorul sa se aseze cu fata spre public inainte de a incepe sa vorbeasca? Sau e mai bine sa intre cu un aer proaspat decat sa para ca ar fi fost de mult prezent acolo?

Daca *trebuie* neaparat sa stam jos, trebuie sa avem grija *cum* stam. Probabil ca ati vazut oameni uitandu-se dupa un scaun cu disperarea unui caine vagabond care vrea sa-si gaseasca un adapost peste noapte. Arunca o privire si, cand localizeaza un scaun, se trantesc în acesta ca un sac de nisip.

Cineva care sde cum sa se aseze trebuie sa simta scaunul cu picioarele si cu trupul perfect intins din cap pana în calcaie, sa se scufunde în el, controlandu-si perfect trupul.

Echilibrul

Tocmai va spuneam cu cateva pagini în urma sa nu va jucati cu hainele sau cu inelele, pentru ca distrag atentia. Dar mai exista si alt motiv. Aceste gesturi dau o impresie de slabiciune, de lipsa de autocontrol. Orice miscare nefireasca distrage atentia. Nu exista miscari neutre. Asa incat stati potoliti, controlati-va gesturde si ved da impresia ca va stapaniti perfect si ca sunted un om echdibrat.

Dupa ce v-ati ridicat pentru a va adresa publicului, nu va grabiti sa incepeti. Acest lucru ii caracterizeaza doar pe amatori. Traged adanc aer în piept, uitati-va peste multime o clipa si, daca cineva face zgomot sau e forfota, faceti o pauza pana ce se linisteste toata lumea.

Scoateti pieptul în afara — dar de ce ap. astepta sa faceti asta

doar în fata publicului? De ce nu zdnic în pardcular? Astfel, în public veti sta drept fara sa va dati seama. „Nici macar unul din zece", spunea Luther H. Gulick în cartea sa, The Efficient Life (O viata eficienta), „nu are o pozitie suficient de corecta, incat sa arate cat mai bine... " Sprijiniti-va gatul de guler. Dupa care recomanda un exercniu zilnic: „Inspirati incet si cat mai puternic si în acelasi timp dati gatul peste guler. Tineti-l infipt acolo. Nu strica daca exagerati putin. Scopul este sa indreptati acea parte a spatelui care este intre umeri. Aceasta miscare va scoate pieptul în afara."

Si mainde? Ce ar trebui sa facem cu acestea? Uitati-le! Ideal e sa stea paralel cu trupul. Daca atarna ca niste banane, nu va faceti duzii ca cedalti nu vor observa si nu le vor da atentie.

Cel mai bine vor arata relaxate, paralel cu trupul. Vor atrage un minimum de atentie si nici macar cei mai critici dintre critici nu potcomenta o asemenea pozitie. în plus, vor fi libere sa faca anumite gesturi atunci cand este cu adevarat nevoie.

Dar sa zicem ca sunteti foarte emotionat si le duceti la spate sau le infundati în buzunare ori le sprijiniti de balustrada, pentru ca acest gest va ajuta sa fiti constient de ceea ce faceti. Cum trebuie sa procedam? Aplicati regula bunului-simt. Am ascultat multi vorbitori respectati ai acestei generatii. Majoritatea isi baga din cand în cand mainde în buzunare în timp ce vorbesc. Bryan facea la fel; Chauncey M. Depew proceda asa; si Teddy Roosevelt; pana si cusurgiul dandy, Disraeli, se lasa uneori prada ispitei. N-a cazut cerul pe ei, din cate am aflat de la buletinele meteo; din cate imi amintesc, soarele a rasarit cu

bine a doua zi. Daca cineva are ceva cu adevarat important de spus si se exprima contagios de convingator, cu siguranta nu va conta ce face cu mainde si cu picioarele. Daca mintea lui este bine mobilizata si vorbeste afectuos, aceste amanunte se vor rezolva de la sine. La urma urmei, discursul în sine e important, si nu ce faci cu mainde sau cu picioarele.

Anticii propovaduiau gesturile

Si astfel am ajuns la mult controversata problema a gesturilor.

Prima lectie de oratorie la care am asistat a fost tinuta de rectorul colegiului din Middle West. Din cate imi amintesc, se referea în

special la gesturi, pe care le considera nu numai inutile, conducand auditoriul spre o pista falsa, ci chiar daunatoare. Mi s-a spus sa imi las mainde pe langa corp, cu palma spre spate, cu degetele pe jumatate stranse iar degetul mare sa-mi atinga piciorul. Eram preocupat sa tin bratul intr-o curba cat mai gratioasa, sa fac o miscare clasica, spontana, cu incheietura mainii si apoi sa desfac cele patru degete incepand cu aratatorul si terminand cu degetul mic. Dupa ce executa intreaga miscare estetica si ornamentala, bratul trebuia sa se retraga cu aceeasi gratie în pozitia nefireasca, atarnand de-a lungul piciorului. intregul spectacol era inexpresiv si caraghios. Nu dadea dovada de sensibditate sau de sinceritate.

Eram invatat sa ma comport nefiresc pentru cineva intreg la minte.

Nu exista nici macar o incercare ca miscarde sa-mi reflecte personalitatea; niciun imbold de a ma indemna sa-mi simt gesturile, niciostradanie de a-mi pune sangele sau sufletul în acest proces pentru a-l face natural, inconstient si inevitabil. Nu ma indemna sa fiu spontan, sa-mi ies din carapace, sa vorbesc si sa ma comport ca o fiinta omeneasca. Tot acest spectacol regretabil functiona mecanic, ca o masina de scris, fara viata parca, eram un cuib de pasare ridicol intocmai unei reprezentatii cu clovni.

E de necrezut ca asemenea convingeri absurde puteau sa mai fie valabile în secolul al XX-lea, totusi în urma cu cativa ani a fost publicata o carte despre gesturi — o lucrare intreaga care incerca sa-i transforme pe oameni în automate, explicandu-le ce gest sa faca la fiecare propozitie, ce sa faca cu o mana, cu amandoua, ce amploare sa aiba miscarea, cum sa-ti tii degetul s.a.m.d. Am vazut douazeci de oameni ridicandu-se deodata în picioare la cursuri, care citeau cu totii aceeasi selectie oratorica pretioasa dintr-o carte simdara, facand gesturi identice cand rosteau exact aceleasi cuvinte, dand dovada de un ridicol notoriu. Erau gesturi artificiale, care trageau de timp, de-a dreptul mecanice si injurioase — fara indoiala ca acest subiect i-a nemultumit pe multi. Decanul unui mare colegiu din Massachusetts spunea recent ca acolo nu exista curs de oratorie, pentru ca nu ii gaseste nicio utilitate. Am toata compatimirea pentru acel decan.

Nouazeci la suta din ceea ce a fost scris despre gesticulatie

reprezinta o mare pierdere de vreme, de hartie si de cerneala. Orice gest pe care fl inveti dintr-o carte este nefiresc. Totul trebuie sa porneasca de la tine, din suflet, din minte, din interesul pentru subiectul respectiv, din dorinta de a face si pe altcineva sa vada lucrurde ca tine, din impuls. Singurele gesturi care trebuie facute sunt cele spontane. Gestul nu este o haina de gala pe care o imbraci la ocazii festive. Ci exprimarea unei stari interioare. Asa cum sunt saruturile si colicii sau rasul si greata.

Gesturde unui om, ca si periuta de dinti, trebuie sa fie personale.

Si, cum toti oamenii sunt diferiti, gesturde lor sunt, de asemenea, distincte, în functie de temperamentul fiecaruia.

Niciodata doua persoane nu vor face exact aceleasi gesturi.

Imaginati-va ca incercati sa vorbiti incet si sacadat, asa cum proceda Lincoln, sau entuziast si ingrijit, ca Douglas. Ar fi de-a dreptul ridicol.

„Lincoln", conform biografului si partenerului sau de avocatura, Herndon, „nu gesticula atata cu mainile, cat cu capul. Pe acesta il folosea adesea, miscandu-l dintr-o parte intr-alta. Aceasta miscare avea o semnificatie atunci cand incerca sa sublinieze o idee. Uneori era o miscare brusca, de parca l-ar fi trecut un curent electric.

Niciodata nu facea gesturi ample, taind aerul, asa cum procedau alti oratori. El nu voia sa creeze efecte de scena... Pe masura ce rostea discursul, se simtea tot mai liber, dar si mai stingher în miscari. De asta devenea gratios. Avea o naturalete perfecta si o personalitate puternica. Toate acestea ii confereau demnitate. El dispretuia zorzoanele, parada si prefacatoriile sau maimutarelile... Gestul de a sublinia cu degetul aratator, lung si osos, al mainii drepte atunci cand incerca sa transmita o idee ascultatorilor sai capata un sens.

Uneori, pentru a-si exprima bucuria sau placerea, ridica ambele maini, facand un triunghi de aproape cincizeci de grade, cu palmele sus, de parca ar fi vrut sa imbratiseze spiritul fiintei iubite. Daca detesta un subiect — sclavia, de exemplu —, arunca ambele brate în sus cu pumnii stransi, lovind aerul, exprimand o ura cu adevarat sublima. Acesta era unul dintre gesturile sale cele mai eficace si demonstra hotararea sa de a combate aceasta nedreptate, de a o distruge pe vecie. intotdeauna statea drept, niciodata nu punea un

picior inaintea celuilalt si nu se sprijinea de nimic. Rareori isi schimba

pozitia. Nu se plimba pe scena, nu vorbea cu emfaza. Ca sa-si mai destinda bratele, uneori se apuca de poalele hainei, cu degetul mare în sus, dar lasandu-si mana libera pentru a gesticula."

St. Gaudens l-a imortalizat în aceasta pozitie în statuia din Lincoln Park din Chicago.

Aceasta este metoda lui Lincoln. Theodore Roosevelt era mai viguros, mai aprins, mai activ. I se citeau sentimentele pe chip, strangea pumnii si exprima tot ce avea de spus prin fiecare fibra a trupului sau. Bryan intindea adesea mana cu palma în afara.

Gladstone lovea cu pumnul în masa sau batea cu piciorul în podea.

Lordul Rosebery ridica bratul drept si fl aducea inapoi cu putere, gest care crea senzatia unei forte iesite din comun. Dar, mai intai de toate, aceasta forta exista chiar în gandurde si în convingerde vorbitordor, facand ca gesturde sa fie puternice si spontane.

Spontaneitate... Viata... Summum bonum al actiunii. Burke era extrem de stangaci. Pitt grebla aerul cu bratele „ca un clovn impiedicat". Sir Henry Irving avea probleme, pentru ca schiopata cu un picior si facea miscari ciudate. Gesturile lordului Macaulay erau total dizgratioase. Ca si cele facute de Grattan sau de Parnell.

„Raspunsul pare a fi", spunea raposatul lord Curzon de la Universitatea Cambridge intr-o cuvantare parlamentara despre elocinta, „ca marii vorbitori din lumea polidca fac gesturi firesti, iar daca un orator este ajutat de un fizic placut si de miscari gratioase, nu conteaza foarte mult daca este urat si stangaci."

Cu multi ani în urma, l-am auzit pe celebrul Gipsy Smith predicand. Am fost impresonat de elocinta acestui om pe care-l ascultau atatia credinciosi crestini. El facea multe gesturi —

exagera chiar —, dar fara sa-si dea seama, asa cum nu-si dadea seama de aerul pe care il respira. Aceasta este solutia ideala.

Asa trebuie sa gesticulati si voi si veti ajunge la aceasta performanta prin exercitiu si prin aplicarea principidor enumerate.

Nu pot sa va dau niste reguli precise pentru gesticulare, intrucat totul depinde de temperamentul vorbitorului, de cat de pregatit e, de entuziasmul lui, de personalitatea sa, de subiectul pe care fl trateaza, de public si de situatie.

Cateva sugestii care se pot dovedi utile

Iata totusi cateva sugestii care se pot dovedi utile. Nu repetati un gest de prea multe ori, pentru ca acesta va deveni monoton. Nu faceti miscari scurte, pripite, din cot. Miscarde din umar arata mai bine pe scena decat cele din cot. Nu va terminati gesturde prea repede. Daca va folositi aratatorul pentru a va calauzi gandul, nu va temeti sa o faceti în timp ce rostiti intreaga fraza. Daca nu procedati astfel, veti face o grava greseala, foarte des intalnita. Lucrurde pe care voiati sa le subliniati vor parea lipsite de importanta, idede marunte luandu-le locul.

Atunci cand tineti un discurs în fata unui public, faceti numai gesturi firesti. Dar cand exersati, fortati-va, daca trebuie, sa si gesticulati. Fortandu-va, veti fi stimulat sa scoateti la iveala gesturi normale, spontane.

Închideti cartea. Nu puteti invata sa gesticulati dupa niste reguli dintr-o carte; acestea vin de la sine în timp ce vorbiti. Impulsul este mai sigur, mai valoros decat orice profesor de pe lumea asta.

Daca veti uita tot ce am mentionat despre gesturi si despre exprimare, amintiti-va macar atat: daca cineva este foarte patruns de ceea ce are de spus si nerabdator sa-si transmita mesajul, el uita de sine, vorbeste si actioneaza spontan. Atunci, si gesturile, si exprimarea, oricat de nestudiate ar fi, cu siguranta vor fi mai presus de orice comentariu negativ. Daca va indoiti de asta, indreptati-va spre cineva si trantiti-l la pamant. Veti descoperi ca atunci cand se va ridica în picioare, ceea ce va spune va fi extrem de convingator, o nestemata de elocinta.

Iata cele mai importante unsprezece cuvinte referitoare la exprimare pe care le-am citit vreodata:

Umpleti bine butoiul,

Dati drumul la cep.

Lasati firescul sa zburde.

Rezumat

1. Conform experientelor facute de specialistii Institutului de

Tehnologie Carnegie, personalitatea se dovedeste mai importanta pentru reusita în afaceri decat inteligenta. Acest lucru e la fel de valabd atat în oratorie, cat si în afaceri. Personalitatea este atat de intangibda, de vaga si de misterioasa, incat devine aproape imposibd sa inveti pe cineva cum sa o cizeleze, dar o parte dintre sugestide prezentate în acest capitol il vor ajuta pe vorbitor sa se prezinte cat se poate de bine.

2. Nu tineti discursuri cand sunteti obositi. Odihniti-va, reveniti-va, adunati-va o rezerva de energie.

3. Mancati frugal inainte de a tine o conferinta.

4. Nu va blocati energia. Aceasta creeaza atractie. Lumea se aduna în jurul vorbitordor impatimiti precum gastele salbatice.

5. imbracati-va ingrijit. Faptul ca stiti ca sunteti bine imbracat va sporeste increderea în voi si respectul de sine. Un vorbitor cu pantalonii lalai, cu niste pantofi scalciati, cu un par nepieptanat, cu un stilou si un creion atarnand din buzunarul hainei sau cu o geanta urata si indesata va starni putin respect publicului.

6. Zambiti. Veniti în fata publicului ca si cum v-ati bucura ca va aflati acolo. „Buna dispozitie este contagioasa", spune profesorul Overstreet. „Daca ne aratam interesati de public, e posibd ca si noi sa-l interesam. Chiar inainte de a incepe sa vorbim, foarte adesea suntem acceptati sau respinsi. De aceea, trebuie sa avem mare grija ca atitudinea noastra sa trezeasca o reactie favorabda."

7. Adunati-va publicul în jur. Acesta este greu de influentat atunci cand e imprasiat. Un membru al unui grup compact va rade, va aplauda si va accepta lucruri pe care le-ar putea pune la indoiala sau le-ar putea contesta daca ar fi singur sau intr-o incapere mare, unde sunt cativa oameni imprastiati ici si colo.

8. Daca vorbiti unui grup restrans, adunati-l

intr-o

incaperemica.Nu urcati pe scena. Coborati la acelasinivel cu cei care asculta.Discutia trebuie sa fie intima, neprotocolara, ca o conversatie.

9. Aerul trebuie sa fie curat.

10. Inundati sala în lumina. Stati în asafel, incat lumina savacada direct pe fata, sa vi se vada trasaturile.

11. Nu va ascundeti în spatele mobilelor. impingeti scaunele si

mesele intr-o parte. indepartati tot ceea ce poate incarca scena.

12. Daca aveti invitati pe scena, alaturi de voi, în mod sigur acestia se vor misca la un moment dat. Cel mai mic gest al unuia dintre ei va capta intreaga atentie a publicului vostru. Auditoriul nu rezista ispitei de a se uita la tot ce misca, obiect, animal sau persoana; ce rost are sa creati probleme inutile si sa va faceti singuri concurenta?

Capitolul 8

Cum sa incepi un discurs

L-am intrebat odata pe dr. Lynn Harold Hough, fost presedinte al Universitatii Northwestern, care a fost lucrul cel mai important pe care l-a invatat din lunga sa experienta de conferentiar. Dupa ce a stat si a cugetat un minut, mi-a raspuns: „Sa faci o introducere care sa capteze atentia imediat." El isi pregatea intotdeauna din timp aproape cuvant cu cuvant atat introducerea, cat si finalul unei cuvantari. John Bright, Gladstone, Webster si Lincoln procedau la fel. Practic, orice vorbitor de bun-simt si cu experienta procedeaza asa.

Este si cazul incepatorului? Rareori. Un asemenea plan ia timp, presupune gandire si necesita vointa. Activitatea intelectuala este un proces dificil. Thomas Edison avea un citat din Sir Joshua Reynolds, pe care fl inramase si il pusese pe peretii fabricilor sale: *Omul e în stare sa gaseasca orice altceva de facut ca sa evitesa-si puna mintea la contributie.*

Novicele isi pune, de obicei, toata increderea în inspiratia de moment, asumandu-si toate consecintele.

Pe marginea gropii, cu o sticla de gin,

E drumul pe care va bajbai din plin.

Raposatul Lord Northcliffe reusise sa ajunga de la o leafa amarata unul dintre cei mai bogati si mai importanti magnat ai presei din Imperiul Britanic. El dadea adesea acest citat din Pascal,

despre care sustinea ca i-a fost de cel mai mare ajutor dintre tot ce a cidt vreodata:

Prevederea inseamna putere

Acesta este, de altfel, un motto excelent pe care fl puteti pastra pe birou, mai ales atunci cand faceti planul discursului. Prevedeti cum veti incepe atunci cand mintea este odihnita si gata sa asimdeze orice idee. Prevedeti ce impresie vefi lasa la sfarsit —

cand nu mai vine nimic care sa stearga ce ati spus.

Inca de pe vremea lui Aristotel, cartile cu acest subiect imparteau discursul în trei parfi: introducere, cuprins si incheiere.

Pana relativ recent, introducerea a fost si isi poate permite sa fie o plimbare de placere. Vorbitorul aducea informatii si distra publicul.

Cu o suta de ani în urma, umplea adesea golul care în prezent este acoperit de ziare, reviste, radio, televiziune, telefon si cinematograf.

Conditide s-au schimbat uluitor. Lumea a fost, practic, refacuta.

Inventide au dat un alt ritm, mai rapid, vietii noastre, si asta mai cu seama în ultima suta de ani, spre deosebire de tot ce s-a intamplat de la Belshazzar si Nebuchadnezzar, automobilele, avionul, radioul, televiziunea. Ne miscam cu o viteza tot mai mare. Cei care tin discursuri trebuie sa se adapteze acestui ritm nerabdator al vremurdor noastre. Daca vreti sa folositi o introducere, credeti-ma ca trebuie sa fie scurta, ca un spot publicitar. Cam acesta este tempo-ul publicului modern obisnuit: „Ai ceva de spus? Foarte bine.

Spune cat mai repede si cat mai la obiect. Fara oratorie. Spune-ne repede care sunt faptele si apoi stai jos."

Cand Woodrow Wflson s-a adresat Congresului American intr-o chestiune atat de importanta cum era ultimatumul asupra submarinelor de razboi, el si-a anuntat subiectul si a trezit atenfia publicului cu doar douazeci si trei de cuvinte:

A intervenit ceva în relatule externe ale tarii noastre si este de datoria mea sa va informez foarte sincer cum stau lucrurile.

Cand Charles Schwab s-a adresat Societatn Pennsylvania din New York, a trecut direct la subiect de la a doua propozitie.

Cetateanul american actual este preocupat mai cu seama de urmatoarea intrebare: Care este motivul crizei economice si ce se va intampla în viitor? Personal, sunt optimist...

Directorul de vanzari de la Compania Nationala a Rezervelor de Stat si-a inceput în mod simdar unul dintre discursurde catre angajatii sai. Introducerea cuprindea numai trei fraze; era usor de urmarit si în acelasi timp frazele erau energice si mobilizatoare: Voi, cei care

primiti ordine, sunteti responsabili de fumul care iese pe cosul fabricii. Volumul de fum iesit pe cos în ultimele doua luni de vara nu a intunecat nici macar atmosfera din jur. Dar odata ce a trecut perioada dificila si a inceput una propice, va adresam o doleanta scurta si precisa în aceasta directie: vrem mai mult fum.

Dar, oare, vorbitorii fara experienta reusesc introduceri la fel de succinte? Majoritatea celor neformati si netalentati vor incepe intr-unui dintre urmatoarele doua moduri — ambele la fel de nepotrivite.

Feriti-va de introducerea care cuprinde

o asa-zisa poveste amuzanta

Din motive greu de inteles, un incepator simte ca ar trebui sa fie amuzant. S-ar putea foarte bine ca din fire sa fie serios ca o enciclopedie, total lipsit de umor; totusi, în momentul în care se ridica sa vorbeasca, isi imagineaza ca a devenit dintr-odata spiritual ca Mark Twain. Deci, este inclinat sa inceapa cu o poveste amuzanta, mai ales daca vorbeste dupa cina. Care este efectul? Sunt sanse foarte mari ca istorioara sa fie la fel de nedigerabila ca un dictionar. Este posibil sa nu „aprinda" scanteia. Sau, cum spunea nemuritorul Hamlet, sa fie „ciudata, statuta, banala si inutila".

Daca va face cateva gafe de acest gen, mai ales în fata unui public care a platit conferinta, acesta sigur va incepe sa huiduie si sa strige: „Luati-l de acolo." In general, oamenii au intelegere pentru

vorbitor. Asa incat vor scoate cateva chicoteli la comanda dintr-un sentiment de mda; în vreme ce în adancul sufletului il vor compatimi pe vorbitorul fara umor pentru esecul sau. Nici ei insisi nu se vor simti în largul lor.Nu e asa ca vi s-a intamplat sa fiti martori la un asemenea fiasco, si chiar de multe ori?

In universul dificil al discursurdor, nimic nu este mai greu decat sa faci publicul sa rada. Umorul e o chestiune complicata. Tine mai cu seama de personalitate.

Nu uitati: rareori o poveste este cu adevarat amuzanta. Conteaza insa felul în care este spusa pentru a deveni o reusita. Nouazeci si noua la suta vor da gres chiar istorisind glumele care l-au facut celebru pe Mark Twain. Cititi povestile pe care le repeta Lincoln prin tavernele din Illinois, pentru care oamenii strabateau kdometri intregi sa le asculte, iar martorii oculari sustin ca bastinasii „se tavaleau de ras".

Cititi aceste povesti cu voce tare famdiei voastre si vedeti daca le smulgeti macar un zambet. Iata una dintre povestioarele amuzante care i-au adus un succes rasunator lui Lincoln. De ce n-ati incerca-o? Evident, în particular — insist, nu în fata publicului. Un calator intarziat incerca sa ajunga acasa pe drumurde namoloase ale preriilor din Illinois cand, dintr-odata, a fost prins de o furtuna. Era o bezna de o taiai cu cutitul. Ploua cumplit, de parca se rupsesera norii: tunetul se strecura printre norii suparati ca o explozie cu dinamita. Fulgerele se tineau lant si copacii cadeau pe capete. Zgomotul era asurzitor. Dintr-odata, a auzit un zgomot atat de inspaimantator, incat bietul om a cazut în genunchi. Nu s-a apucat sa spuna ca de obicei, o rugaciune, ci: „ O , Doamne", a suspinat el, „pentru Tine e tot aia. Da-ne, rogu-Te, ceva mai multa lumina si ceva mai putin zgomot!"

S-ar putea sa va numarati printre norocosii care au rar intalnitul har al umorului. Daca e asa, trebuie neaparat sa-l culdvati prin orice mijloace. Veti fi de trei ori mai bine primit unde veti vorbi. Dar daca talentul vostru merge în alta directie, e o nesabuinta — si acesta ar trebui sa fie socotita o inalta tradare — sa incercati sa purtati mantia lui Chauncey M. Depew.

Daca ii veti studia discursurde acestuia, dar si pe ale lui Lincoln si Job Edges, probabil ca veti fi uimiti sa constatati cat de putine

intamplari amuzante povestesc acestia, mai ales în introducere.

Edwin James CatteU mi-a marturisit ca nu a folosit niciodata o gluma doar de dragul umorului. Vorba de duh trebuie sa aiba o logica, sa exemplifice unpunct de vedere din discurs. Umorul nu trebuie sa fie decat glazura de pe tort, crema de ciocolata dintre blaturi, si nu tortul în sine. Strickland Gillilan, unul dintre conferentiarii cu cel mai mult umor din Statele Unite, nu spunea niciodata o gluma în primele trei minute ale discursului sau. Daca i se parea o idee buna, nu vad de ce nu ni s-ar parea si noua.

Atunci, introducerea trebuie sa fie greoaie si excesiv de solemna? Deloc. Binedispuneti putin publicul daca puteti, facand o referire la situatia data, eventual la un alt vorbitor. Puteti observa vreo inadvertenta. Exagerati-o. Acest gen de umor este de patruzeci de ori mai eficient decat niste bancuri rasuflate cu mama soacra sau cu capra.

De fapt, pentru a destinde atmosfera, cel mai simplu este sa spuneti o gluma despre voi insiva. Descrieti-va intr-o situatie penibila. Aceasta este insasi esenta umorului. Eschimosii rad si de cel care-si rupe

piciorul. Chinezii hohotesc atunci cand un caine cade de la etajul doi si moare pe loc. Noi suntem ceva mai intelegatori, dar nu-i asa ca radem de cel care alearga dupa palarie sau aluneca pe o coaja de banana? Aproape oricine poate face un public sa rada. O tehnica eficienta este enumerarea inadvertentelor sau a calitatilor cuiva, de exemplu, declaratia unui ziarist care

„uraste copiii, matele si democratii".

Iata cat de inteligent reusea Rudyard Kipling sa starneasca rasul în introducerile discursurilor sale politice din Anglia. El nu spunea niste bancuri gata facute, ci povestea din experienta sa, punand accentul pe lucrurde caraghioase:

Doamnelor si domnilor, cand eram tanar si ma aflam în India, scriam articole despre diverse delicte la ziarul la care ma angajasem.Era interesant, pentru ca aveam ocazia sa cunosc falsificatori si delapidatori, dar si criminali si sportivi intreprinzatori. (Rasete.) Uneori, dupa ce asistam la procese, ma duceam sa-mi vizitez prietenii în puscarie, acolo unde isi

ispaseau pedepsele. (Rasete.) imi amintesc de unul care a fost condamnat pe viata pentru crima. Era un tip destept, care vorbea bine si care mi-a spus povestea vietii lui. Mi-a zis:

„Asculta-ma pe mine. Cand devii escroc, dintr-una intr-alta te trezesti ca trebuie sa-i vii cuiva de hac ca sa reusesti sa te indrepti vreodata." Acest caz concret corespunde situatiei actuale a Cabinetului Englez. (Rasete si ovatii.) Iata cum a reusit William Howard Taft sa aduca o nuanta de umor în discursul de la banchetul anual al inspectorilor Companiei de Asigurari de Viata Metropolitan. Partea frumoasa este ca are umor si, în acelasi timp, face complimente publicului: Domnulepresedinte, domnilor angajati de la Compania de Asigurari de Viata Metropolitan, în urma cu vreo noua luni, tocmai ma aflam la mine în oras si am iesit sa ascult un discurs care s-a tinut dupa cina de catre un domn caruia ii tremura vocea cand vorbea; el spunea ca se consultase cu un prieten cu experienta în discursuri, care ii spusese ca publicul cel mai bun

— stia el din experienta — il constituia acela prezent la conferintele tinute seara tarziu, pentru ca acesta era inteligent, educat si mai putin incordat. (Rasete si aplauze.) Tot ceea ce va pot spune e ca acest public aici de fata este unul dintre cele mai bune din cate am intalnit vreodata în calitate de vorbitor ce tine conferinte seara tarziu. Acest

lucru va compensa lipsurile mele (Aplauze.) si cred ca aceasta remarca este în spiritul Companiei de Asigurari de Viata. (Aplauze prelungite.)

Nu incepeti cu scuze

O alta gafa pe care o fac incepatorii este ca incep prin a se scuza.

„Nu sunt un mare vorbitor... Nu sunt pregatit sa vorbesc... Nu am nimic de spus..."

Sa nu faceti în niciun caz asa. O poezie a lui Kipling incepe asa:

„N-are rost sa mergeti mai departe." Este exact ceea ce gandeste publicul cand un vorbitor isi incepe astfel discursul. Oricum, daca nu sunteti pregatiti, vom descoperi noi asta si fara ajutorul vostru.

Aftii, în schimb, nu isi vor da seama. Ce rost are sa le atrageti atentia? De ce sa va jigniti publicul, sugerandu-i ca n-ar fi meritat sa va pregatiti pentru el sau ca il veti trata cu ce ati incropit la repezeala si vi se pare suficient? Nu, categoric nu. Nu vrem sa auzim scuzele voastre. Ne aflam în sala spre a fi informati si pentru a ni se trezi atenfla. Nu uitati: pentru a ni se trezi atentia.

In momentul în care veniti în fata unui public, inevitabil i-ati starnit atentia chiar prin prezenta voastra. Primele cinci secunde nu e greudeloc. Mai dificil este în urmatoarele cinci minute. Daca publicul nu va mai acorda atentie, va fi mai greu s-o retreziti. Deci, incepeti cu ceva interesant inca din prima propozitie. Nu din a doua, nu din a treia. Din prima. P-R-I-M-A. Prima!

„Cum?" veti intreba. Recunosc ca e destul de greu. Mai ales ca trebuie sa selectati din materialul adunat fara a va abate de la subiect, pentru ca aceasta prima fraza conteaza enorm pentru voi insiva, pentru public, pentru subiect, pentru ocazia respectiva s.a.m.d. Totusi, speram ca sugestiile pe care am incercat sa vi le dam si sa le exemplificam în acest capitol sa fie utile si valoroase.

Starniti curiozitatea

Iata o introducere folosita de dl Howell Healy intr-un discurs tinut la Penn Atliletic Club din Phdadelphia. Va place? Va trezeste interesul imediat?

In urma cu optzeci si doi de ani, cam în aceeasi perioada a anului, se publica la Londra un volumas cu o poveste care avea sa devina celebra. Multi au numit-o „cea mai grozava carticica din lume". La aparitia acesteia, prietenii, de cum se intalneau, se intrebau: „Ai citit-o?" Raspunsul era invariabil: „ O , Dumnezeu sa-l binecuvanteze. Sigur ca am citit-o." In ziua în care a fost publicata, au fost vandute 1 000 de exemplare. In urmatoarele doua saptamani — 15 000. De atunci se tipareste la nesfarsit si a fost tradusa în toate limbile pamantului. Cu cafiva ani inainte, J.P. Morgan a achizitionat manuscrisul în schimbul unei sume fabuloase; în prezent, acesta se afla printre alte comori nepretuite ale extraordinarei galerii de arta din New York.

Si care este aceasta carte celebra în toata lumea? Christmas Carol (Poveste de Craciun), de Dickens...

Vi se pare o introducere reusita? V-a trezit atentia si interesul?

De ce? Nu cumva pentru ca v-a starnit curiozitatea? V-a finut în suspans? Curiozitatea! Oare cine nu-i cade prada?

Am vazut în padure pasari care zburau deasupra mea ca sa ma urmareasca doar din pura curiozitate. Am cunoscut un vanator caremergea în Alpi si ademenea caprele negre infasurandu-se intrun cearsaf si tarandu-se pe langa acestea doar pentru a le starni curiozitatea. Cainii sunt curiosi. Pisicutele. Toate animalele, inclusiv genus homo. Deci, starniti curiozitatea publicului de la prima fraza si i-ati castigat atentia.

Autorul obisnuia sa-si inceapa conferinta despre aventurile colonelului Tliomas Lawrence în Arabia astfel:

Lloyd George spunea ca il considera pe colonelul Lawrence unul dintre cei mai romantici si mai pitoresti eroi ai timpurilor moderne.

Introducerea avea doua avantaje. în primul rand, un citat al unei

persoane eminente are intotdeauna multa greutate în atragerea atentiei. In al dodea rand, starneste curiozitatea: „De ce romantic?"

e intrebarea cea mai fireasca. Si „ De ce pitoresc?" „N-am mai auzit de el pana acum... Ce-a facut?"

Lowell Thomas isi incepea prelegerea despre colonelul Tliomas Lawrence prin urmatoarea afirmatie:

Intr-o zi mergeam prin Cartierul Crestin din Ierusalim cand am cunoscut un om invesmantat în extraordinarele straie ale unui potentat oriental; avea asupra lui un palos din aur asa cum purtau doar urmasii profetului Mohammed. Numai ca el nu arata deloc a arab.Avea ochii albastri, iar ochii arabilor sunt intotdeauna negri sau caprui.

Asta va starneste curiozitatea, nu-i asa? Vreti sa aflati mai multe.

Cine era? De ce se dadea drept arab? Ce facuse? Ce se intamplase cu el? Studentul care isi incepe discursul cu intrebarea: Stiati ca si în zilele noastre mai exista sclavie în saptesprezece tari?

Nu numai ca va starneste curiozitatea, dar si socheaza. „Sclavie, azi? Saptesprezece tari? Pare de necrezut. Care tari? Unde se afla acestea?

Adesea puteti starni curiozitatea prezentand un efect a carui cauza publicul o asteapta cu nerabdare. De exemplu, un student a inceput cu o afirmatie izbitoare.

Recent, un membru al legislativului s-a ridicat în timpul unei sedinte si a propus o lege prin care se interzicea ca mormolocii sa se transforme în broaste la distante mai mici de patru kflometri de scoli.

Zambiti. Oare vorbitorul glumeste? Ce absurd! Chiar s-a intamplat asta?... Da. Vorbitorul a continuat sa explice mai departe.

Un articol din The Saturday Evening Post, intitulat „Cu gangsterii", incepe asa:

Oare gangsterii sunt cu adevarat bine organizati? în general, da. Cum?...

Prin numai unsprezece cuvinte, autorul articolului în cauza isi enunta subiectul, spunea ceva despre acesta si va starnea curiozitatea în privinta felului în care se organizeaza gangsterii.

Foarte veridic. Orice persoana care aspira sa tina discursuri în public ar trebui sa studieze tehnica pe care o utilizeaza ziaristii pentru a trezi imediat interesul cititorului. Puteti invata mult mai multe de la ziaristi asupra felului în care trebuie facuta o introducere decat studiind colectii intregi de discursuri tiparite.

De ce n-ati incepe cu o poveste?

In mod special, ne place sa auzim un vorbitor care povesteste

ceva din propria experienta. Russell E. Conwell a tinut conferinta cu tidul Acres of Diamonds (Hectare de diamante) de peste sase mii de ori si a castigat un mdion de dolari. Oare cum incepe acest extrem de popular discurs?

In 18 70, am mers la raul Tigris. Am angajat o calauza la Bagdad pentru a ne conduce în Persepolis, Ninive si Babdon...

Iata, asadar, cum a inceput cu o poveste. Atrage atentia. O

asemenea introducere da gres foarte rar. E dinamica. O urmarim.

Suntem curiosi sa aflam ce se intampla.

Sugestia de a incepe discursul cu o poveste a fost prezentata si la inceputul Capitolului III al acestei carti.

Iata cateva fraze de inceput selectate din doua articole aparute în acelasi numar din The Saturday Evening Post:

1. Un pocnet de revolver a destramat tacerea.

2. Un incident nesemnificativ în sine, dar deloc neinsemnat în ce priveste consecintele sale posibile, s-a petrecut la Hotelul Montview din Denver în prima saptamana a lunii iulie. Acest eveniment i-a trezit curiozitatea lui Goebel, directorul, care i l-a povestit lui Steve Faraday, proprietarul altor sase hoteluri Faraday, atunci cand Steve si-a facut inspectia obisnuita la mijlocul verii.

Observati ca în aceste introduceri se intampla ceva. Va starnesc curiozitatea, vreti sa cititi mai departe, vreti sa stiti mai multe, vreti sa stiti despre ce e vorba.

Chiar si incepatorul cel mai lipsit de experienta poate adesea sa faca o introducere reusita daca foloseste tehnica povestirii si ne starneste curiozitatea.

Incepeti cu un exemplu tipic

Pentru publicul obisnuit, este complicat sa asculte prea multa vreme niste afirmatn abstracte. Exemplele sunt mult mai usor de urmarit. De ce n-ati incepe cu asa ceva? Stiu ca vorbitorii se lasa greu convinsi. Am incercat de atatea ori. Au impresia ca trebuie sa

inceapa cu cateva afirmatu de ordin general. Nicidecum. incepeti cu un exemplu. Starniti interesul. Continuati apoi cu niste remarci generale. Daca vreti sa vedeti cum arata aceasta tehnica, reveniti la inceputul Capitolului VI.

Ce tehnica am folosit în introducerea capitolului pe care fl cititi chiar acum?

Folositi un obiect

Modalitatea cea mai usoara din lume pentru a atrage cuiva atentia este prezentarea unui obiect. Pana si salbaticii sau bolnavii mintali, copiii din leagan ori maimutele dintr-o cusca si cainii de pe strada selasa ademeniti de asemenea stimuli. Puteti folosi un astfel de obiect chiar si în fata celui mai select public. De exemplu, dl S.S.

Ellis din Philadelphia si-a inceput discursul tinand o moneda intre degete. Evident, toata lumea s-a uitat la el. Apoi, a intrebat: „Oare a gasit vreunul dintre dumneavoastra o asemenea moneda pe strada vreodata? Se spune ca norocosul gasitor va primi un teren gratuit intr-o zona intravilana. E suficient sa sune si sa arate moneda... " Dl Ellis a continuat prin a condamna aceste practici inselatoare si lipsite de etica.

Puneti o mtrebare

Introducerea dlui Ellis mai are o trasatura importanta. incepe printr-o intrebare, determina publicul sa gandeasca, sa coopereze.

Observati ca articolul despre gangsteri, din The Saturday Evening Post, incepe cu doua intrebari: „Oare gangsterii sunt cu adevarat bineorganizati?... Cum?" Folosirea acestor intrebari-cheie este una dintre modalitatile cele mai simple si mai sigure de a patrunde în mintea publicului. Cand orice alte metode par fara folos, puteti oricand apela la acest sistem.

De ce n-ati parafraza o intrebare

pusa de o persoana celebra?

Cuvintele unei persoane celebre despre gangsteri starnesc intotdeauna atentia prin forta lor; deci, un citat potrivit este una dintre cele mai bune cai de lansare a unui discurs. Va place

urmatoarea introducere a unei discutii referitoare la succesul în afaceri?

„Lumea ofera mari premii în bani si onoruri pentru un lucru în mod special", spune Elbert Hubbard. „Acesta se numeste initiativa.Ce este initiativa? Va spun eu: sa faci ceea ce trebuie fara sa ti se spuna."

Ca pasaj de inceput, acest sistem are cateva trasaturi laudabile.

Prima fraza starneste curiozitatea. Vrem sa auzim mai mult. Daca vorbitorul face o pauza abil gandita dupa cuvintele „Elbert Hubbard", elsporeste suspansul. Ne intrebam: oare ce rasplateste omul pe lumea asta? Repede. Spuneti. S-ar putea sa nu fim de acord, dar macar sa va stim parerea... Cea de-a doua propozitie trece direct la subiect. Cea de-a treia intrebare invita publicul sa inceapa o discutie, sa gandeasca, sa coopereze. Publicului ii place sa fie activ.

La nebunie chiar. Cea de-a patra propozitie defineste initiativa...

Dupa aceasta introducere, vorbitorul continua cu o poveste care ilustreaza aceasta calitate. In privinta structurarii, Agentia Moody i-ar acorda nota zeceplus.

Legati subiectul vostru de interesele vitale ale publicului Incepeti pe o nota care sa atinga direct interesele personale ale publicului. Aceasta este maniera ideala de a incepe. Pentru ca starneste atentia. intotdeauna ne intereseaza acele lucruri care ne afecteaza personal.

Dar asta este o chestiune doar de bun-simt, nu-i asa? Totusi, rareori aceasta devine tehnica. De exemplu, am auzit un vorbitor care si-a inceput discursul cu o fraza despre necesitatea unui consult medical periodic. Si cum a facut-o? Povestind istoria Institutului de Prelungire a Vietii, cum este organizat acesta si cu ce se ocupa. Absurd. Publicul n-avea nici cea mai vaga idee despre povestea asta si nu era deloc interesat despre felul în care au fost puse bazele unui institut; în schimb este vesnic interesat de propria lui persoana.

De ce n-am recunoaste aceasta realitate fundamentala? De ce n-

am arata în ce masura aceasta companie de asigurari este vitala pentru interesele publicului? De ce n-am incepe cam asa: „Stiti care este speranta de viata conform datelor companidor de asigurari?

Speranta de viata, asa cum se exprima statisticienii, reprezinta doua treimi din diferenta dintre varsta actuala si optzeci de ani. De exemplu, daca aveti treizeci si cinci de ani în prezent, diferenta dintre varsta actuala si optzeci de ani este de patruzeci si cinci de ani. Speranta de viata constituie doua treimi din aceasta cifra, deci inca treizeci de ani... Este suficient? Nu, nu. Cu totn ne dorim sa traim mult. Totusi, aceste tabele se bazeaza pe mdioane de date exacte. Si atunci, am putea spera sa depasim acestecifre? Da, daca ne vom lua precautiile necesare; dar pentru asta primul pas este sa facem un control medical complet..."

Dupa ce am explicat în amanunt necesitatea unui control medical, publicul ar putea deveni interesat de companiile care ofera asemenea servicii. Dar daca vom incepe sa vorbim despre companie intr-o maniera impersonala, va fi un dezastru! E un gest sinucigas!

Alt exemplu: am auzit cum si-a inceput un student discursul despre necesitatea ocrotirii padurilor. El a spus cam asa: „Noi, ca americani, ar trebui sa fim mandri de resursele noastre naturale..."

Dupa aceasta fraza a incercat sa demonstreze cum irosim lemnul fara sa ne gandim catusi de putin. Dar inceputul era prost, mult prea general, mult prea vag. N-a reusit sa ne faca sa consideram subiectul vital. In public se afla si un editor. Distrugerea padurilor ar fi insemnat o catastrofa pentru afacerile sale. Era si un bancher; si l-ar fi

afectat, pentru ca lipsa lemnului ar influenta prosperitatea generala... s.a.m.d. De ce n-am incepe spunand: „Subiectul la care am sa ma refer va afecteaza afacerile, dle Appleby. Dar si pe ale dumneavoastra, dle Saul. De fapt, va afecta în oarecare masura si pretul alimentelor, si al chiriei. Deci, se repercuteaza asupra binelui si a prosperitatii noastre, a tuturor."

Este, oare, exagerata importanta ocrotirii padurilor? Nu. Nu cred. Trebuie doar sa ne supunem sfatului lui Elbert Hubbard:

„Faceti o prezentare ampla si plasati ceea ce va intereseaza intr-un loc care sa trezeasca atentia."

Efectul intamplarilor socante

„Un articol valoros dintr-o revista", spunea S.S. McClure, fondatorul unui important periodic, „contine intamplari socante."

Acestea ne trezesc din visare, ne starnesc interesul si atentia.

Iata cateva exemple: dl N.D. Ballantine din Baltimore si-a inceput cuvantarea despre The Marvels of Radio (Minunile radioului) prin urmatoarea afirmatie:

Va dati seama ca zgomotul facut de o musca pe un geam la NewYork poate fi transmis prin unde radio tocmai în zona Africii Centrale, unde se aude mai ceva decat cascada Niagara?

Dl Harry G. Jones, presedinte al Companiei Harry G. Jones din New York, si-a inceput discursul despre delincventa (Criminal Situation) cu urmatoarele cuvinte:

„Cei care se ocupa de dreptul penal", declara William Howard Taft, pe vremea aceea presedintele Curtii Supreme de Justitie a Statelor Unite, „sunt o rusine pentru lumea civilizata."

Aceasta afirmatie are dublul avantaj ca nu este numai o introducere socanta, ci si un citat dintr-o adevarata autoritate în Drept.

Dl Paul Gibbons, fost presedinte al Clubului Optimist din Phdadelphia, si-a inceput cuvantarea despre crima rostind aceste afirmatn extrem de incitante:

Poporul american are cei mai multi criminali din lume. Oricat de uluitoare ar parea, aceasta afirmatie este reala. Cleveland si Ohio au de sase ori mai multi criminali decat Londra, de o suta saptezeci de ori mai multi hoti în raport cu populafia, tot comparativ cu Londra.Mai multi oameni sunt jefuiti anual sau atacati cu intentia de a fi talhariti în Cleveland decat în Anglia, Scotia si Tara Galilor la un loc.Mai multi oameni sunt ucisi anual la St. Louis decat în Anglia si Tara Galilor. La New York sunt mai multi criminali decat în Franta, în Germania, în Italia sau în

Marea Britanie. Tristul adevar este ca acesti raufacatori nu sunt pedepsiti. Atunci cand comiti o crima, posibilitatea de a fi executat pentru omor este de sub unu la suta. Ca cetatean pasnic, ai de zece ori mai multe sanse de a muri de cancer decat de a fi spanzurat în cazul în care ai impusca pe cineva.

Introducerea a fost un succes, pentru ca dl Gibbons a inzestrat cuvintele cu forta si sinceritate. Le-a dat viata. Le-a facut sa respire.

Am auzit si alti studenti incepand un discurs despre crima cu exemple similare. Cu toate acestea, s-au dovedit niste introduceri mediocre. De ce? Din pricina cuvintelor. A cuvintelor si iar a cuvintelor. Tehnica lor de structurare a introducerii era fara cusur, dar lipsita de entuziasm, diminuand efectul cuvintelor.

Valoarea unei introduceri aparent mtamplatoare Va place urmatoarea introducere? De ce? Mary E. Richmond se adreseaza prin discursul sau adunarii Ligii Femeilor cu Drept de Vot din New York cu cateva zde inainte de aparitia legii impotriva casatoriei copiilor:

Ieri, cand trenul trecea printr-un oras nu departe de aici, mi-am amintit de o nunta care avusese loc acolo cu cativa ani în urma. Pentru ca multe casatorii din acest stat au fost facute în pripa, s-au dovedit la fel de dezastruoase ca si aceea despre care voi vorbi.

Pe 12 decembrie, o liceeana de cincisprezece ani din acel oras a cunoscut un boboc care abia implinise varsta majoratului si era student în primul an. Pe 15 decembrie, la doar trei zde, si-au procurat un act de casatorie, jurand ca fata are optsprezece ani si deci se puteau casatori fara consimtamantul parintilor.

Dupa ce au plecat de la ofiterul starii civile cu actul în mana, s-au dus

la un preot (fata era catolica). Numai ca acesta a refuzat sa-i casatoreasca. Probabil ca de la acest preot a aflat si mama fetei vesti despre tentativa casatoriei. Insa inainte de a o gasi pe fiica ei, un reprezentant al legii ii casatorise deja pe cei doi. Dupa care mirele si-a dus mireasa la hotel, unde au ramas doua zile si doua

nopti, apoi a parasit-o si n-a mai acceptat-o niciodata.

Mie, personal, imi place foarte mult aceasta introducere. Prima fraza este excelenta. Da o senzatie de amintire interesanta care merita povestita. De abia asteptam detalide. Ne pregatim sa ascultam o poveste de interes general. In plus, pare foarte fireasca.

Nu seamana cu un studiu de caz, nu e nimic protocolar sau contrafacut... „Ieri, cand trenul trecea printr-un oras nu departe de aici, mi-am amintit de o nunta care avusese loc acolo cu cativa ani în urma." Totul suna firesc, spontan, omenesc. Ca si cum cineva ar povesti altcuiva ceva interesant. Publicului ii plac astfel de intamplari. O povestire prea elaborata l-ar putea intimida, una ce pare pregatita în mod special poate ascunde mici rautati. Publicul doreste arta pura, nu ostentativa.

Rezumat

1. Introducerea unui discurs este dificil de facut. în acelasi timp, introducerea are o importanta capitala, pentru ca mintea publicului este odihnita si relativ usor de impresionat. Introducerea are o pondere mult prea mare pentru a fi lasata la intamplare; trebuie lucrata cu grija dinainte.

2. Introducerea trebuie sa fie scurta, sa fie trasata doar printr-o fraza sau doua. Uneori poate lipsi cu desavarsire. Intrati direct în subiect folosind cat mai putine cuvinte. Nimeni nu va avea obiectii.

3. incepatorii sun tentati sa spuna mai intai o poveste amuzanta sau sa se scuze. Ambele solutii sunt, în general, nepotrivite. Foarte putini oameni — foarte, foarte, foarte putini —

pot spune un banc obtinand succesul scontat. De obicei, incercarea face ca publicul sa se simta jenat, în loc sa se amuze. Anecdotele trebuie sa aiba legatura cu subiectul, sa nu fie spuse doar de dragul de a spune ceva. Umorul trebuie sa fie glazura tortului, si nu tortul în sine... Nu va cereti niciodata scuze, acestea vor fi interpretate ca o insulta adusa publicului, care se va plictisi. Treceti direct la ceea ce aveti de spus. Exprimati-va repede si stati jos.

4. Un vorbitor poate castiga imediat atentia publicului prin: a. Starnirea curiozitatii (exemplu: relatarea

despre

cartea

Christmas Carol, de Dickens).

b. Istorisirea unei povesti de interes general (exemplu: conferinta Acres of Diamonds).

c. incepeti printr-un exemplu tipic (vezi introducerea Capitolului VI din aceasta carte).

d. Folosirea unui obiect (exemplu: moneda ca simbol al recompensei).

e. Puneti o intrebare (de exemplu: „A gasit vreodata cineva o asemenea moneda pe strada?").

f. Rostiti un citat celebru (de exemplu: Hubbard despre importanta

initiativei).

g. Aratati cum subiectul propus afecteaza în mod direct interesele vitale ale publicului (de exemplu: „Speranta de viata reprezinta doua treimi din diferenta dintre varsta actuala si cea de optzeci de ani. Puteti sa va sporiti sansele de viata printr-un control medical periodic").

h. începeti prin a povesti întamplari socante (de exemplu:

„Poporul american are cei mai multi criminali din lumea civilizata").

5. Introducerea nu trebuie sa fie prea protocolara. Nu o încorsetati. Trebuie sa para libera, întamplatoare, inevitabila. Acest lucru se poate obtine referindu-va la o întamplare sau la un loc familiar pentru cei din public (de exemplu: „Ieri, cand trenul trecea printr-un oras nu departe de aici, mi-am amintit...").

Capitolul 9

Cum sa inchei un discurs

Sunteti interesati sa aflati cand va iesi cel mai usor la iveala lipsa de experienta, de pregatire, de adaptare sau de abilitate a celui care rosteste un discurs? In introducere si în încheiere. In teatru exista o vorba care, evident, se refera la actori si care suna cam asa: „Ii vom cunoaste bine prin felul în care intra si dupa cum ies din scena."

Introducerea si finalul sunt lucrurile cele mai complicate în aproape orice activitate pe care încercam sa o stapanim. De exemplu: cand e vorba de o functie, nu e cel mai greu sa ne facem intrarea, si mai ales iesirea? La un examen, nu e tot atat de complicat sa abordam problema, pe cat sa o încheiem cu succes?

Încheierea reprezinta punctul cu cea mai mare importanta strategica intr-un discurs; ceea ce spui la sfarsit, ultimele cuvinte, rasuna în urechea celor care le asculta — si probabil ca vor fi cel mai greu de uitat. începatorii însa rareori înteleg importanta acestui avantaj. De multe ori încheierile lor lasa de dorit.

Care este greseala cea mai des întalnita? Sa discutam cateva dintre acestea si sa cautam un remediu. Mai întai, ar fi cei care termina asa: „Cam asta este tot ce am avut sa va spun despre acest subiect, asa încat am sa ma opresc." Aceasta nu este o încheiere, ci este o greseala. Miroase a amatorism. E aproape de neiertat. Daca numai atat ati avut de zis, de ce nu încheiati frumos, rotund, de ce nu va opriti atunci, fara sa mai spuneti ca trebuie sa va opriti?

Procedati astfel si lasati publicul sa judece daca asta este tot ce ati avut de relatat.

Apoi, exista si vorbitorii care spun tot ce au de spus si nu mai stiu sa se opreasca. Cred ca Josh Billings li sfatuia pe oameni sa apuce taurul de coada si nu de coarne, pentru ca le va fi mai usor sa li dea drumul. Vorbitorul apuca taurul de extremitatile frontale, se straduieste pe cat poate sa se desparta de acesta, dar nu reuseste nici pe departe. Asa încat ajunge sa se învarteasca în cerc, spunand mereu acelasi lucru, repetandu-se si lasand o impresie proasta...

Remediul? Finalul trebuie sa fie planuit, nu-i asa? Oare este întelept sa-l concepi în fata publicului, atunci cand esti sub tensiune si trebuie sa te concentrezi asupra a ceea ce ai de spus? Sau bunul-simt te îndeamna s-o faci în liniste si calm dinainte?

Chiar si unor oratori desavarsiti ca Webster, Bright, Gladstone, care stapaneau perfect limba engleza, li se parea normal sa lsi pregateasca încheierea si sa o memoreze.

Începatorul, daca le va calca pe urme, nu va regreta. El trebuie sa stie foarte precis cum lsi va încheia discursul. Trebuie sa repete finalul de cateva ori, nu neaparat folosind aceleasi fraze de fiecare data, dar exprimandu-si gandurile în cuvinte. O improvizatie trebuie uneori sa fie modificata, scurtata, pentru a nu duce la un deznodamant neprevazut, fiind nevoie sa se creeze o armonie cu reactiile publicului; întelept este sa existe chiar doua-trei forme de încheiere pregatite dinainte. Daca nu se potriveste una dintre

variante, folositi alta.

Unii vorbitori nici nu mai ajung la final. Pe la jumatatea drumului încep sa traga din greu, ca un motor care a ramas fara benzina. Dupa cateva încercari disperate, motorul nu mai porneste sub nicio forma. Sigur ca intr-un asemenea caz trebuie o pregatire mai temeinica si se impune mai mult exercitiu — e nevoie de mai multa benzina în rezervor.

Multi începatori se opresc brusc. încheierea este lipsita de coerenta. Deci, ratata. Mai exact, ei nu stiu sa-si încheie discursul. Se opresc brusc. Efectul este extrem de neplacut si tradeaza amatorismul. Ca si cum un prieten prezent la o întalnire mondena se opreste deodata în timpul unei conversatii si iese din încapere fara ca macar sa-si ia la revedere.

Pana si un vorbitor de talia lui Lincoln a facut o asemenea greseala în ciorna initiala a primului discurs inaugural. Expunerea urma sa fieprezentata intr-o perioada tensionata. Norii negri ai unei furtuni de disensiuni si de ura se adunasera deja deasupra publicului. Cateva saptamani mai tarziu, un adevarat ciclon se abatea distrugator asupra natiunii. Cand Lincoln si-a incheiat discursul catre cei din Sud a vrut sa spuna cam asa: Dragii mei compatrioti nemultumiti, în mainde voastre, si nu în ale mele, sta rezolvarea imediata a Razboiului Civil. Nu guvernul va fi cel ce va va infrunta. Conflictul nu poate exista decat daca voi sunteti agresorii. Voi n-ati jurat în fata cerului ca veti distruge guvernul, în vreme ce eu am promis solemn sa-l apar, sa-l ocrotesc si sa-l protejez. Voi puteti sa renuntati la atac, dar eu nu pot sa nu-l apar. intrebarea solemna „Oare va fi pace sau sabia va fi scoasa din teaca?" vi se adreseaza voua, si nu mie.

El a prezentat discursul de mai sus ministrului Seward. Acesta a subliniat, asa cum era si firesc, faptul ca finalul era prea direct, prea taios si prea provocator. Asa incat Seward, personal, a incercat sa-l reformuleze. De fapt, a scris chiar doua variante. Lincoln a acceptat-o doar pe una, pe care a si folosit-o cu mici modificari, în locul ultimelor trei propozitii din incheierea lui inftiala. Rezultatul a fost

ca discursul inaugural nu mai era provocator si taios, ci prietenos, de o elocinta pura, superb si poetic:

Îmi pare rau ca trebuie sa inchei, caci nu suntem dusmani, ci prieteni. Nu trebuie sa fim dusmani. Chiar daca patimde ne-au cuprins, nu trebuie sa dispara afectiunea. Acordurile sfinte ale memoriei ce ne amintesc de campurile de lupta si de mormantul fiecarui patriot în parte, dar si de toate sufletele vii vor vorbi, în cele din urma, aceeasi limba atunci cand vom fi din nou uniti, caci, cu siguranta, asa va fi, prin ingerul firii noastre.

Cum poate un incepator sa transmita un sentiment prin intermediul unei incheieri? Prin niste reguli mecanice?

Nu. Este o chestiune la fel de delicata precum cultura insasi. E

vorba despre simfire si chiar despre intuitie. Daca un vorbitor nu simte armonia, cum ar putea spera s-o redea?

Oricum, acest sentiment trebuie cultivat. Experienta trebuie capatata în urma studierii modalitatilor prin care au reusit alti vorbitori. Iataun exemplu al unei încheieri facute de printul Tarii Galilor la Empire Club din Toronto:

Ma tem, domnilor, ca am renuntat la impartialitatea mea vorbind prea mult despre mine. Dar voiam sa va spun, avand în vedere ca sunteti publicul cel mai numeros în fata caruia am avut prilejul sa vorbesc în Canada, ce simt referitor la pozitia mea si la raspunderea care deriva de aici. Va asigur ca intotdeauna voi încerca sa imi respect marea raspundere pentru a va merita increderea.

Pana si un orb care ar asculta acest discurs ar simti ca s-a încheiat. Nu ramane nimic în aer, nimic atarnand. Nu pare neterminat. Este rotund si incheiat.

Celebrul dr. Harry Emerson Fosdick a vorbit la Catedrala Sf.

Petru din Geneva în duminica de dupa deschiderea celei de-a sasea adunari a Ligii Natiunilor. Iata ce a ales pentru textul sau: „Cel ce va ridica spada de spada va pieri." Observati cat de frumos si de maret

si-a încheiat predica:

Nu putem sa-l împacam pe Isus Cristos cu razboiul — aceasta este esenta problemei. Aceasta este provocarea careia trebuie sa-i face fata noi, crestinii. Razboiul reprezinta cel mai mare si mai cumplit pacat social care napastuieste omenirea; este profund si iremediabil necrestinesc; ca metoda si efect, înseamna tot ceea ce Isus n-a vrut si nimic din ceea ce si-a dorit.

Constituie cea mai flagranta negare a doctrinelor crestine atat în privinta Domnului, cat si a omului. Nici macar ateii cei mai inveterati nu au reusit sa faca un asemenea rau. Firesc ar fi, nu-i asa, ca Biserica crestina sa se preocupe de aceasta chestiune morala a vremurilor actuale si sa se ridice ca pe vremea stramosdor nostri împotriva paganilor lumii în care traim, refuzand sa sprijine statele beligerante, punand imparafla Domnului mai presus de nationalism si indemnand la pace.

Aceasta n-ar fi o negare a patriotismului, ci apoteoza sa.

De aceea, ca american, sub acest inalt si primitor acoperis, nu pot vorbi în numele guvernului, ci ca american si crestin vorbesc în numele milioanelor de concetateni care doresc spiritul lui Dumnezeu în care credem, pentru care ne rugam si fara de care regretam amarnic ca n-am cunoscut reusita meritata. Ne straduim în multe feluri pentru un unic tel — o lume a pacii.

Nicicand n-a existat un scop mai nobil. Alternativa este o catastrofa ingrozitoare pentru omenire.Precum legea gravitatiei în plan fizic, legea lui Dumnezeu în plan moral nu poate fi una stramba pentru niciuna dintre natiuni: „Cel ce va ridica spada de spada va pieri."

Aceasta colectie de incheieri de discursuri n-ar fi completa fara tonul maiestuos si melodios ca o orga al finalului discursului inaugural al lui Lincoln. Raposatul Earl Curzon din Keddleston, rector al Universitatii Oxford, declara ca aceasta selectie este

„printre cele mai glorioase si mai mari comori ale omenim... aur pur

de elocinta omeneasca, ba nu, aproape divina":

Speram din tot sufletul si adesea ne rugam ca acest cumplit conflict sa se termine mai repede. Dar daca Domnul va voi ca razboiul sa continue pana ce totul va fi distrus, iar truda de doua sute cincizeci de ani incoace a sarmanului sa fie zadarnica, si fiecare strop de sange cazut sa fie razbunat cu o noua lovitura de sabie, asa cum s-a spus în urma cu trei sute de ani, tot trebuie spus ca „Judecata Domnului e dreapta si adevarata".

Fara rautate fata de nimeni; cu mila fata de toti; cu fermitate în dreptate, asa cum ne lasa Dumnezeu sa ne luptam pentru a sfarsi ce am inceput; sa alinam rande natiunii, sa ne gandim la cel ce sufera în batalie, dar si la vaduva ori la orfanul sau — sa facem tot ce ne sta în putinta pentru o pace lunga care sa se astearna intre noi si intre toate popoarele.

Tocmai ati citit ceea ce dupa parerea mea este cea mai frumoasa incheiere a unui discurs din cate au rostit vreodata muritorii...

Suntefl de acord? Caci unde, în intreaga istorie a discursului, veti gasi mai multa omenie, mai multa iubire si intelegere?

„Pe cat era de nobil discursul de la Gettysburg", spune William E.

Barton în Life of Abraham Lincoln (Viata lui Abraham Lincoln), „pe atat era de inaltator... E cel mai frumos discurs al lui Abraham Lincoln, cuprinzand intreaga sa forta intelectuala si spirituala în apogeul ei."

„Era ca un poem sacru", scria Cari Schurz. „Nici un presedinte american nu s-a mai adresat vreodata astfel poporului sau. America n-a mai avut un presedinte care sa fi gasit niste vorbe atat de profunde si din tot sufletul."

Dar nu va fi nevoie sa tineti discursuri nemuritoare ca presedintele la Washington sau ca primul-ministru la Ottawa sau Canberra. Problemavoastra va fi, probabil, sa incheiati un discurs simplu în fata unor asistenti sociali, de exemplu. Cum o veti face? Sa analizam putin. Sa vedem daca nu putem gasi niste solutii utile.

Rezumati-va punctele de vedere

Chiar si intr-un discurs scurt de trei pana la cinci minute, vorbitorul se poate referi la suficient de multe lucruri, incat publicul

sa ramana putin în ceata în privinta punctelor principale. Totusi, putini vorbitori isi dau seama de asta. Ei cred în mod gresit ca aceste puncte care sunt foarte clare în mintea lor sunt percepute la fel si de catre public. Nu e deloc asa. Vorbitorul si-a analizat ideile de ceva vreme incoace. In schimb, punctele sale de vedere pot fi perfect noi pentru public; acestea dau navala peste cei din sala ca o ploaie de gloante. Unii s-ar putea sa ramana cu ceva, dar majoritatea vor fi cuprinsi de o stare de confuzie. Publicul, ca si Iago, mai mult ca sigur ca „isi vor aminti o gramada de lucruri, dar nimic precis".

Un politician irlandez anonim pare-se ca a dat aceasta reteta pentru orice discurs: „Mai intai, spuneti-le ce aveti de gand sa le spuneti. Dupa care chiar le spuneti; iar apoi spuneti-le ceea ce abia le-ati spus." Nu este rau deloc, sa stiti. De fapt, chiar e un sfat bun:

„apoi spuneti-le ceea ce abia le-ati spus". Bineinteles, pe scurt, în graba — o simpla subliniere, un rezumat.

Iata un bun exemplu. Vorbitorul era impiegat de miscare si lucra la caile ferate din Chicago:

Pe scurt, domnilor, din proprie experienta, cu acest sistem care a fost deja experimentat în est, vest si nord, aplicand niste principii operationale sanatoase si demonstrand ca se pot face si economii de-a lungul unui an, pentru ca sunt evitate accidentele, toate acestea ma determina sa recunosc cinstit si fara echivoc ca merita sa recomand acest nou tip de instalatie si filialelor noastre din sud.

Ati vazut ce a facut? Aveti totul în fata ochdor si simtiti situatia fara sa fi auzit restul discursului. El a rezumat în cateva fraze, în saizeci si sase de cuvinte, practic toate punctele discursului sau.

Nu vi se pare ca un asemenea rezumat ajuta? Daca da, insusiti-va aceasta tehnica.

Îndemnul la fapte

Încheierea tocmai citata este o excelenta ilustrare a unui final care te indeamna la fapte. Vorbitorul dorea sa obtina ceva: sa fie

instalat acelasi sistem si la filialele din sud. El si-a bazat apelul pe ideea de economisire de bani si de evitare a accidentelor. Vorbitorul dorea actiune si a obtinut-o. Acesta nu mai era un simplu exercitiu de vorbire, ci un discurs tinut în fata comitetului director al cailor ferate si asigura instalarea unui sistem nou de functionare.

Un compliment sincer, succint

Marele stat Pennsylvania ar trebui sa fie un deschizator de drumuri al zdei de maine. Pennsylvania — marele producator de fier si de otel care detine cea mai mare companie de cai ferate din lume si este al tredea ca importanta agricola — reprezinta cheia de bolta a lumii afacerilor. Nicicand nu o astepta un viitor mai luminos, nicicand n-a avut sanse mai mari de a fi un lider stralucit.

Prin aceste cuvinte, Charles Schwab si-a incheiat cuvantarea tinuta în fata Societatii Pennsylvania din New York. El si-a lasat publicul incantat, fericit si optimist. Acesta este un admirabil mod de a incheia un discurs. Dar pentru a fi eficient, trebuie sa fie si sincer. Fara linguseli grosolane, fara exagerari. Acest dp de incheiere, daca nu suna sincer, va suna fals. Foarte fals. Si ca orice moneda falsa, nu va fi acceptat.

O incheiere cu umor

George Cohan spunea: „intotdeauna lasati-i razand cand va luati la revedere." Daca aveti capacitatea sa o faceti si aveti si cu ce, foarte bine. Dar cum? Vorba lui Hamlet, asta e intrebarea. Fiecare trebuie s-o faca în felul sau specific. De exemplu, nu te astepti ca Lloyd George sa se desparta de niste metodisti razand, mai ales cand tocmai le-a vorbitdespre un subiect foarte solemn, respectiv cel al mormantului lui John Wesley. Si iata totusi cat de inteligent s-a descurcat. Observati, de asemenea, cat de curgator si frumos si-a incheiat discursul:

Ma bucur ca v-ati apucat sa reparati acest mormant, pentru ca merita toata cinstea. John Wesley a fost un om care a urat neglijenta si murdaria. De altfel, cred ca el insusi a afirmat: „Fie

ca nimeni sa nu vada vreodata un metodist în zdrente." Datorita lui, azi nu vedem asa ceva. (Rasete.) Ar fi o crunta nedreptate sa-i lasam mormantul neingrijit. Mai fined minte ce i-a spus unei fete din Derbyshire care a alergat la usa atunci cand l-a vazut trecand si a strigat: „Dumnezeu sa va binecuvanteze, dle Wesley"? „Tanara domnita", i-a raspuns el, „binecuvantarea ar fi mai mare daca sortul si chipul ti-ar fi curate." (Rasete.) Aceasta era parerea lui despre neglijenta. Nu-i lasati mormantul la intamplare. De-ar fi sa treaca pe acolo, asta l-ar mahni cel mai tare. Aveti grija de mormant. Este un altar memorabil. Va este lasat în grija. (Aclamatii.)

Încheiati cu cateva versuri

Dintre toate variantele de incheiere, niciuna nu e mai potrivita decat umorul sau poezia. Daca veti gasi versul cel mai potrivit pentru incheiere, e ideal sa-l folositi. Veti obtine savoarea mult dorita. Stihul va da demnitate spuselor. Le va conferi personalitate si frumusete.

Sir Harry Lauder, membru al Asociatiei Internationale a Oamenilor de Afaceri, si-a incheiat cuvantarea catre delegatii americani din cadrul Congresului de la Edinburgh în felul urmator: Cand va veti intoarce la casele voastre unii dintre dumneavoastra imi ved trimite cate o vedere. In caz ca nu-mi veti trimite, va voi trimite eu. Va veti da lesne seama ca e de la mine, pentru ca n-am sa-i pun timbru. (Rasete.) Dar va scrie ceva pe dustrata, ceva ce va suna cam asa:

„Anotimpurile vin si se duc ca-n vis,

Totul se petrece atunci cand este scris,

Insa ca roua curata vor fi pentru mine

Iubirea si afectiunea ce le am pentru tine."

Aceste versuri se potrivesc perfect personalitatii lui Harry Lauder si, fara indoiala, si tonului discursului sau. Au fost potrivite pentru el. Daca o parte dintre membrii Asociatiei Oamenilor de Afaceri le-ar fi folosit la sfarsitul cuvantarilor lor solemne, ar fi sunat fals si aproape ridicol. Cu cat predau mai mult oratoria, cu

atat imi dau mai bine seama ca este imposibil sa dai niste reguli generale care sa se potriveasca în orice ocazie. Acestea depind de subiect, de moment, de loc si de persoana. Fiecare ar trebui sa spuna ca Sf. Pavel: „Sa se mantuiasca singur."

Am fost invitat la o cina de bun-ramas data în onoarea plecarii unui profesionist din New York. Vreo zece vorbitori s-au ridicat rand pe rand, elogiindu-l pe cel ce urma sa plece, urandu-i succes în noul domeniu de activitate. Dintre zece cuvantari, numai una singura s-a terminat în mod extrem de nefericit. Cea care s-a incheiat cu cateva versuri dintr-o poezie. Vorbitorul, foarte emotionat, s-a uitat direct spre cel care urma sa plece strigand:

„Si acum adio, mult noroc si-ti doresc tot ceea ce iti doresti si tu!

Cu mana pe inima, precum orientalii,

Iti urez pace si Allah sa fie cu tine

Oriunde ai veni si oriunde te-ai duce, cu bine,

Allah sa-ti fie aproape mereu.

In truda de zi si-n somnul cel greu

Allah sa-ti daruiasca iubirea etern,

Cu mana pe inima, precum orientalii,

Iti urez pace si Allah sa fie cu tine."

Dl J. A. Abbott, vicepresedinte al Corporalei L.A.D. Motors din Brooklyn, le-a vorbit angajatilor sai despre loialitate si despre cooperare. El si-a incheiat discursul cu cateva versuri patrunzatoare din Second Jungle Book (Cea de-a doua carte a junglei), de Kipling:

Ei bine, aceasta este legea junglei — de cand e cerul si pamantul.

Si lupul ce o va respecta va fi rasplatit, iar cel ce-o va incalca prin moarte fi-va pedepsit.

Precum viermele ce copacul il gaureste mergand mereu dintr-o directie în cealalta —

Asa puterea haitei este lupul, iar puterea lupului e-n haita.

Daca veti merge la biblioteca orasenească si ii veti spune bibliotecarei ca pregatiti un discurs cu un anumit subiect si ca ati

dori un citat dintr-o poezie pentru a va exprima ideea respectiva, probabil ca aceasta va va putea ajuta sa gasiti ceva potrivit în volumul, Citate Celebre al lui Bartlett.

Forta unui citat din Biblie

Daca puteti cita din Biblie pentru a va sustine discursul, inseamna ca aveti noroc. Un citat biblic are adesea un efect profund.

Bine-cunoscutul bancher Frank Vanderlip folosea aceasta metoda pentru a-si incheia cuvantarile:

Daca vom insista numai asupra a ceea ce avem nevoie, probabil ca nu vom fi satisfacuti niciodata. Daca dam dovada de egism, ne vom alege numai cu ura, nu si cu bani. Daca vom fi generosi, dorintele noastre vor putea fi toate satisfacute si binele pe care il vom face altora va insemna pentru noi din punct de vedere material mai mult decat orice altceva. „Caci cel ce-si va salva viata o va pierde, iar cel ce-si va pierde viata pentru a o salva pe a mea si Evanghelia va fi cel mantuit."

Punctul culminant

Punctul culminant constituie un mod foarte des intalnit de a contura o incheiere. Uneori e greu de atins si nu se potriveste oricarui vorbitor si oricarui gen de subiect. Dar cand e bine stapanit, este excelent. Cuvintele sunt pronuntate din ce în ce mai tare, iar frazele devin tot mai puternice. Un exemplu ideal de a atinge punctul culminant poate fi intalnit în discursul care a fost premiat la Phdadelphia si despre care v-am vorbit în Capitolul III.

Lincoln a folosit aceasta metoda atunci cand si-a pregatit o conferinta pe care urma s-o tina la cascada Niagara. Observati cum fiecare comparatie este mai puternica decat cea precedenta si cum obtine un efect cumulativ atunci cand gaseste simditudini intre epoca sa si cea a lui Columb, a lui Cristos, a lui Moise, a lui Adam s.a.m.d.:

Totul evoca trecutul. Cand Columb s-a gandit pentru prima oara la acest continent, cand Cristos a fost rastignit, cand Moise si-a condus poporul dincolo de Marea Rosie, chiar si cand Adam

a iesit din mainile Creatorului, atunci, ca si astazi, Niagara era la fel de tumultuoasa. Ochii tuturor specidor disparute si ale caror oase odihnesc în pamantul Americii au privit Niagara asa cum o privim si noi în prezent. Contemporana cu cel dintai om si mai batrana decat acesta, Niagara este la fel de puternica si de vie si dupa zece mii de ani. Mamutul si mastodontul ce nu mai sunt de mult decat niste biete ramasite de oase monstruoase, singura marturie a existentei lor, au privit, de asemena, cascada involburata — atunci, demult, caci Niagara nu s-a oprit, nu a secat, nu a inghetat, n-a adormit si nu s-a odihnit.

Wended Phdlips a folosit aceeasi tehnica în cuvantarea sa catre Toussaint L'Ouverture. Citez în continuare incheierea. Este deseori pomenita în cartile de oratorie. E plina de vigoare si de vitalitate.

Este interesanta, chiar daca putin cam prea pretioasa pentru aceasta epoca extrem de practica. Acest discurs a fost scris cu peste o jumatate de secol în urma. E amuzant, nu-i asa, sa constatam cat de gresite erau pronosticurde lui WendeU Phdlips, în special cele referitoare la importanta istorica a lui John Brown si a lui Toussaint L'Ouverture „dupa cincizeci de ani, cand s-a aflat adevarul". Sigur ca e greu sa ghicesti istoria, asa cum e greu sa prevezi mersul Bursei în urmatorul

an sau pretul unturii.

Il voi numi Napoleon. Numai ca Napoleon si-a croit drum în imperiu incalcand juraminte si pasind pe o mare de sange. Omul acesta nu si-a incalcat niciodata cuvantul. Mottoul si regula sa în viata au fost „Fara razbunare." Ultimele cuvinte pe care i le-a soptit fiului sau în Franta au fost: „Baiatul meu, intr-o buna zi te vei intoarce la Santo Domingo si vei uita ca Franta ti-a ucis tatal."

L-as numi Cromwell. Dar Cromwell era doar un soldat. Iar statul ale carui temelii le-a pus s-a destramat odata cu el, urmandu-l în mormant.I-as spune Washington. Dar marele om din Virginia avea sclavi. Acest barbat si-a riscat mai curand imperiul decat sa ingaduie comertul de sclavi pana si în cel mai unul sat al dominionului sau.

Ma veti considera poate un fanatic asta-seara, caci nu cititi

istoria cu ochii, ci prin prisma prejudecatilor. Dar peste cincizeci de ani, cand se va cunoaste adevarul si cand muza istoriei va fi Phocion pentru greci si Brutus pentru romani, Hampden pentru englezi si Lafayette pentru francezi, alegeti-l pe Washington drept cea maistralucitoare floare a civilizatiei noastre si pe John Brown fructul cel mai parguit al pranzului nostru. Dupa ce-si va inmuia pana în lumina soarelui, istoria va scrie pe un albastru senin, deasupra tuturor, numele soldatului, al omului de stat si al martirului Toussaint L'Ouverture.

Cand degetul mare atinge pamantul

Vanati, cautati, exersati pana ce obtineti o introducere si o incheiere potrivite. Dupa aceea, concepeti discursul. Vorbitorul care nu stie sa-si adapteze discursul acestei epoci a vitezei va fi intotdeauna prost primit, uneori chiar antipatizat pe fata.

Aceasi greseala a facut si sfantul Saul din Tars. El a predicat pana ce un om din sala (un tanar pe nume Eutihie) a adormit si a cazut pe geam, rupandu-si gatul. Nici macar atunci Saul nu s-a oprit din predica. Cine stie? imi amintesc de un vorbitor, un doctor, care a tinut un discurs intr-o seara la Clubul Universitar din Brooldyn.

Fusese un banchet prelungit. Mai vorbisera si altii inaintea lui. Era doua noaptea cand i-a venit si lui randul. Daca ar fi avut suficient tact si discretie, ar fi spus cateva fraze si ne-ar fi lasat sa plecam acasa. Dar credeti ca a procedat asa? Nu, nici vorba. S-a lansat intrun discurs de vreo patruzeci si cinci de minute, o adevarata tirada impotriva vivisectiei. Cand era pe la jumatate, cei care erau obligati sa-l asculte si-ar fi dorit sa cada si el ca Eutihie si sa-si rupa ceva, orice, numai sa taca.

Dl Lorimer, pe vremea cand era redactor-sef la ziarul Saturday Evening Post, mi-a spus ca de multe ori a oprit cate o serie de articole chiar în momentul de maxima popularitate, cand cititorii le doreau, exprimandu-si viu protestul. De ce le-a oprit? De ce tocmai atunci? „Pentru ca", spunea dl Lorimer, „o popularitate crescuta este urmata de suprasaturare." Aceeasi remarca inteleapta se aplica sau ar trebui sa se aplice si în cazul discursului. Opriti-va atunci cand publicul este inca nerabdator sa continuati.

Cea mai importanta predica a lui Isus Cristos, cea de pe Munte, poate fi repetata în cinci minute. Cuvantarea lui Lincoln la Gettysburg are zece fraze. Facerea lumii poate fi citita în Biblie în mai putin timp decat iti ia un articol din ziar despre o crima... Fiti concisi! Fiti concisi!Doctorul Johnson, arhidiacon de Nyasa, a scris o carte despre popoarele primitive ale Africii. El a trait printre acesti oameni si i-a studiat vreme de patruzeci si noua de ani. Povesteste ca, atunci cand cineva vorbeste prea mult la o adunare a satului, sau Gwangwara, cum i se mai spune, lumea il determina sa taca strigand: „Imetosha!" — „Ajunge!"

Intr-un alt trib, vorbitorul poate vorbi doar atat timp cat e în stare sa stea intr-un picior. Atunci cand degetul mare de la piciorul ridicat

atinge pamantul, inseamna ca a terminat.

Nici publicului obisnuit, chiar daca, în principiu, s-ar putea sa fie mai politicos, mai retinut, nu-i plac discursurile lungi.

Ai grija mare

Desi stiu ca nu-mi vei da ascultare

Si invata de la ei cum sa vorbesti.

Rezumat

1. Încheierea este categoric cel mai important element strategic al unui discurs. Ceea ce se spune în incheiere este retinut pe o perioada mai lunga.

2. Nu incheiati cu expresia: „Cam asta este tot ce am avut sa va spun despre acest subiect, asa incat am sa ma opresc aici." Opriti-va, dar nu vorbiti despre asta.

3. Planuiti-va cu grija incheierea, asa cum procedau Webster, Bright si Gladstone. Trebuie sa stiti aproape cuvant cu cuvant cum veti incheia. Faceti o incheiere frumosa, rotunjiti discursul, nu lasati colturi taioase sau abrupte.

4. Sapte modalitati de a incheia un discurs:

a. Rezumati, restrangeti, subliniati pe scurt principalele puncte pe care le-ati evidentiat.

b. indemnati la actiune.

c. Faceti publicului un compliment sincer.

d. Starniti macar o data rasul.

e. Citati un vers potrivit.

f. Folositi un citat din Biblie.

g. Construti un punct culminant.

5. Faceti o introducere si o incheiere potrivite. Dupa aceea, concepeti discursul. Opriti-va intotdeauna inainte ca publicul sa se plictiseasca. „O popularitate crescuta este urmata de suprasaturare."

Capitolul 10

Cum sa-ti exprimi clar punctul de vedere

Un celebru episcop britanic le-a vorbit soldatilor fara carte de la Camp Upton în timpul Primului Razboi Mondial. Acestia tocmai se indreptau spre transee. Foarte putini dintre ei stiau de ce se afla acolo. Cunosc asta pentru ca i-am intrebat chiar eu. Totusi, episcopul le-a vorbit acestor oameni despre „prietenia internationala" si despre „dreptul Serbiei de a avea un loc sub soare". Jumatate dintre ei insa nici nu stiau daca Serbia este numele unui oras sau al unei boli. Episcopul putea sa le vorbeasca sonor si elogios si despre ipoteza nebulara. Si cu toate acestea, niciun soldat nu a plecat cat timp a tinut discursul. Politia militara era postata chiar la iesire si inarmata pana-n dinti, pentru a-i impiedica sa fuga.

Nu vreau sa minimalizez rolul episcopului. Probabil ca în fata unor colegi discursul lui ar fi avut mai mult efect. Dar cu acesti soldati daduse sigur gres, si inca amarnic: nu-si cunostea publicul si este clar ca nici nu stia exact despre ce dorea sa vorbeasca. Ce inseamna scopul unei cuvantari? Mai intai: orice discurs, indiferent daca vorbitorul isi da sau nu seama, are patru scopuri majore. Care sunt acestea?

1.Sa clarifice ceva.

2. Sa impresioneze si sa convinga.

3. Sa indemne la fapte.

4. Sa amuze.

Dar sa ilustam aceste puncte prin mai multe exemple concrete.

Lincoln, care era interesat de mecanica, a inventat si a patentat

un dispozitiv de ridicare a ambarcatiunilor esuate pe plajele de nisip sau în larg. El a lucrat intr-un atelier mecanic ce se afla langa biroul sau de avocatura, unde a facut un model în miniatura al aparatului sau. Desi în cele din urma dispozitivul s-a dovedit a fi nul, viitorul presedinte era foarte entuziasmat de posibilitatile pe care le oferea aparatul. Cand prietenii lui veneau la birou sa-i vada modelul, nu mai prididea explicandu-le cum stau lucrurile.

Principalul scop al acestor explicatii era sa clarifice subiectul.

Cand si-a tinut celebrul discurs de la Gettysburg sau cele doua expuneri inaugurale sau pe aceea de la moartea lui Henry Clay cand Lincoln a tinut un elogiu asupra vietii disparutului — în toate aceste ocazii principalul lui scop a fost sa impresioneze si sa convinga.

Sigur ca trebuia sa fie si clar, tocmai pentru a putea convinge; dar în aceste imprejurari nu prima claritatea, deci nu aceasta era principala sa grija.

Atunci cand le vorbea juratilor, incerca sa obflna un verdict favorabil. Cand tinea discursuri politice, incerca sa obtina voturi.

Scopul sau în aceste cazuri era sa indemne la actiune.

Cu doi ani inainte de a fi ales presedinte, Lincoln a pregatit o conferinta despre inventii. Scopul lui era mai mult sa-i amuze pe oameni. Numai ca nu a reusit prea bine. Cariera lui de vorbitor extrem de popular avusese mult de suferit. Intr-un oras, chiar n-a venit nimeni sa-l asculte.

Cu toate acestea, el a avut succes cu celelalte discursuri la care tocmai ne-am referit. De ce? Pentru ca în acele momente el stia precis care ii este scopul si cum sa-l atinga. Stia unde vrea sa ajunga si cum sa ajunga. Tocmai de aceea multi vorbitori, pentru ca nu stiu ce vor, esueaza lamentabil.

De exemplu: am vazut odata un congresman american huiduit, fluierat si obligat sa plece de pe hipodromul newyorkez, pentru ca fara sa-si dea seama, fara indoiala, a vrut sa fie limpede. Acesta era scopul lui. Era în timpul razboiului. El a vorbit publicului despre felul în care Statele Unite se pregateau de razboi. Multimea nu dorea sa fie instruita, voia sa fie distrata. Oamenii l-au ascultat cu rabdare, politicos vreo zeceminute, un sfert de ora, sperand ca o sa termine mai repede. Dar n-a fost asa. Si-au pierdut rabdarea.

Publicul n-a mai suportat. Cineva a inceput sa-l ovationeze în mod ironic, altii i-au urmat exemplul. Intr-o clipa, o mie de oameni il fluierau si il huiduiau. Vorbitorul, obtuz si incapabil sa simta pulsul publicului, a avut proasta idee sa continue. Asta i-a indarjit si mai mult. A inceput o adevarata lupta. Nerabdarea lor s-a transformat în ura. Erau hotarati sa-l faca sa taca. Protestele lor erau tot mai puternice. In final, tumultul si mania i-au acoperit vorbele — nu mai putea fi auzit nici de la sase metri. A fost obligat sa renunte, recunoscandu-si infrangerea si retragandu-se umilit. Luati aminte la

acest exemplu. Fixati-va bine scopul. Alegeti-l cu intelepciune inainte de a incepe sa va pregatiti discursul. invatati cum sa-l atingeti. Abia dupa aceea apucati-va de expunere cu grija si cu dibacie.

Pentru mai multa claritate, folositi comparatiile Nu subestimati importanta claritatii si nici dificultatea de a o obtine. Am auzit candva un poet irlandez care isi recita intr-o seara poezide. Nici macar zece la suta din public nu stia despre ce e vorba.

Multi vorbitori, atat în public, cat si în particular, procedeaza asa.

Atunci cand am discutat datele esentiale ale discursului public impreuna cu Sir Oliver Lodge, un om care tinuse cursuri universitare si vorbise în public vreme de patruzeci de ani, el a subliniat în primul rand importanta cunoasterii si a pregatirii; în al dodea rand „straduinta de a fi clar".

La inceputul razboiului franco-prusac, generalul Von Moltke le-a spus ofiterilor sai: „Nu uitati, domndor, orice ordin carepoate fi inteles gresit sigur va fi inteles gresit."

Napoleon recunostea existenta aceluiasi pericol. El isi instruise de multe ori si foarte atent secretarii, spunandu-le: „Vorbiti clar, vorbiti clar."

Cand apostolii l-au intrebat pe Isus de ce ii invata pe oameni vorbindu-le în parabole, El le-a raspuns: „Pentru ca pot vedea fara sa vada si auzi fara sa auda si tot asa pot sa nu priceapa." Atunci cand vorbiti despre un subiect mai putin cunoscut pentru publicul care asculta, credetica poate sa-l inteleaga cu mai multa usurinta decat a reusit sa-l priceapa Mantuitorul?

Greu de crezut. Ce e de facut? Ce a facut El cand a fost confruntat cu o situatie similara? A rezolvat-o cat mai simplu si mai firesc cu putinta: a explicat lucrurile pe care oamenii nu le stiau, asociindu-le cu ce cunosteau ei. imparatia Cerurilor... Ce este asta? De unde sa fi stiut taranii fara scoala din Palestina? Asa incat Cristos le-a descris totul folosindu-se de obiecte si de intamplari care le erau familiare: Împaratia Cerurilor este precum plamada pe care o ia femeia si o ascunde pentru cele trei mese si o lasa acolo sa creasca.

Împaratia Cerurilor este precum un negustor în cautare de perle...

Împaratia Cerurilor este precum o plasa de peste aruncata în mare.

Acest lucru era limpede; il puteau intelege. Femeile foloseau plamada în fiecare saptamana. Pescarii aruncau navoadele în mare zi de zi. Iar negustorii faceau comert cu perle.

Cum a reusit David sa explice bunatatea lui Iehova?

Dumnezeu mi-e pastor si nu ma voi indoi, El ma va adaposti pe pajistile cele verzi si ma va lua alaturi de El langa apele linistite.

Pajisti verzi în aceasta tara aproape plina de desert... Ape linistite unde sa se adape ode — acest popor de pastori puteau intelege bine comparatia.

Iata si un exemplu izbitor si aproape amuzant de folosire a acestui principiu: niste misionari au tradus Biblia intr-un dialect al unui trib care traia prin Africa Ecuatoriala. Si au ajuns la versetul

„Desi pacatele tale ar trebui sa fie rosii ca focul, acestea vor deveni albe ca zapada." Cum ar putea traduce asta? Cuvant cu cuvant? N-ar avea sens. Ar fi absurd. Bastinasii n-au dat niciodata zapada de pe trotuar intr-o dimineata de februarie. Nici macar n-au un cuvant pentru nea. Ei nu stiu care este diferenta intre zapada si smoala; dar s-au catarat în cocotieri de multe ori si i-au scuturat ca sa aiba niste nuci pentru pranz; asa incat misionarii au asociat lucrurile stiute cu

cele necunoscute si au tradusastfel: „Desi pacatele tale ar trebui sa fie rosii ca focul, acestea vor fi albe ca miezul de nuca de cocos."

Într-o asemenea situatie e greu sa gasesti o solutie mai buna, nu-i asa?

La Colegiul de Stat din Warrensburg, Missouri, am auzit odata o conferinta despre Alaska. Prelegerea a fost un esec total, pentru ca n-a reusit sa fie nici clara, nici interesanta, caci, spre deosebire de misionarii din Africa, vorbitorul nu a vorbit în termeni cunoscuti de publicul sau. El le-a povestit, de exemplu, ca Alaska are o dimensiune de aproape 800 000 de kilometri patrati (590 000 de mde patrate) si o populatie de 64 356 de locuitori. Ce înseamna asta pentru un om obisnuit? Mai nimic. Omul nu gandeste în kilometri patrati. Pentru el, aceste cifre nu reprezinta nici o imagine. N-are cum sa stie daca asta înseamna cat statul Maine sau Texas. Daca vorbitorul ar fi spus ca linia de coasta a Alaskai si a insulelor sale este mai lunga decat înconjurul globului, iar ca suprafata este egala cu cea a statelor Vermont, New Hampshire, Maine, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut, New York, New Jersey, Pennsylvania, Delaware,

Maryland, Virginia de Vest, Carolina de Nord, Carolina de Sud, Georgia, Florida, Mississippi si Tennessee la un loc, nu e asa ca toata lumea ar fi avut o imagine mult mai clara despre suprafata Alaskai? El a spus ca populatia era de 64 356 de locuitori. Mai mult ca sigur ca nimeni nu-si mai amintea aceasta cifra în urmatoarele cinci minute sau chiar în urmatorul minut. De ce? Pentru ca atunci cand spui repede „saizeci si patru de mii trei sute cincizeci si sase"

nu creezi o imagine prea limpede. Lasa doar o impresie vaga, neclara, precum cuvintele scrise pe nisip la tarmul marii. Primul val le sterge. Nu ar fi fost mai bine sa le asocieze cu ceva ce le era famdiar? De exemplu, St. Joseph era nu departe de acest orasel din Missouri în care locuia publicul respectiv. Multi dintre ei fusesera la St. Joseph. în perioada aceea, Alaska avea cu zece mii mai putini locuitori decat St. Joseph. Mai mult, de ce n-ar raporta Alaska chiar la orasul în care se tinea conferinta? N-ar fi fost mult mai bine înteles daca ar fi spus: „Alaska este de opt ori mai mare decat statul Missouri, desi nu are decat o populare de treisprezece ori mai mare decat cea a oraselului Warrensburg?"

Dintre urmatoarele doua exemple, care este mai clar, *a* sau *b*?

a) Steaua cea mai apropiata de Pamant se afla la patruzeci de trilioane de kilometri.

b) Un tren care merge cu un kilometru si jumatate pe minut ar putea ajunge la cea mai apropiata stea în patruzeci si opt de milioane de ani. Daca pe aceasta stea s-ar canta o melodie, am putea-o asculta abia peste trei milioane opt sute de mii de ani.

Panza unui paianjen ar trebui sa cantareasca cinci sute de tone ca sa ajunga pana acolo.

a) Biserica Sf. Petru este cea mai mare din lume. Are doua sute de metri lungime si o suta de metri latime.

b) Biserica Sf. Petru este cat doua cladiri ale CapitoHului din Washington puse una peste alta.

Sir Oliver Lodge a folosit cu bune rezultate aceasta metoda atunci cand a explicat dimensiunde si natura atomdor unui public nespecialist. L-am auzit spunandu-i unui public european ca sunt tot atatia atomi intr-un strop de apa cati stropi de apa se gasesc în Marea Mediterana; multi dintre cei care l-au ascultat au petrecut cate o

saptamana venind din Gibraltar pana în Canalul de Suez.

Pentru a fi si mai inteles, el spunea ca intr-un strop de apa sunt atatia atomi cate fire de iarba pe intreg pamantul.

Richard Harding Davis povestea publicului din New York ca moscheea Sf. Sofia era „cam la fel de mare ca amfiteatrul de pe 5th Avenue." El sustinea ca Brindisi arata ca Long Island privit din spate.

Folositi aceste comparatii în discursurde voastre. Daca descrieti o piramida de dimensiuni mari, precizati mai intai publicului ca are nouazeci de metri si apoi cat de mult inseamna asta în raport cu o cladire pe care o vad zdnic. Spuneti-le din cate blocuri ar fi formata.

Nu folositi unitati de masura, precizati cate incaperi ar putea fi umplute cu o anumita cantitate de lichid. In loc sa afirmati ca are sase metri lungime, de ce n-ati spune ca este cat jumatatea cladirnîn care va aflati? In loc sa masurati distantele în kdometri, nu este mai simplu sa faceti comparatie cu o strada sau cu o cladire cunoscuta?

Evitati termenii tehnici

Daca aveti o profesie în care se folosesc multi termeni de specialitate — daca sunteti avocat, doctor, inginer sau om de afaceri intr-undomeniu cu o inalta specializare —, fiti de doua ori mai atent atunci cand le vorbiti celor din afara; exprimati-va în termeni simpli, oferind toate detaliile necesare.

As spune chiar de doua ori mai atenti, pentru ca în meseria mea am ascultat sute de discursuri care au esuat în mod jalnic. Vorbitorii pareau a ignora faptul ca publicul nu este informat în specializarile respective. Si ce s-a intamplat? Acesti vorbitori au vorbit nestingheriti, exprimandu-se în termeni pe care ii utilizeaza de obicei, dar care nu au niciun sens pentru public. Cuvinte care pentru cei ce vorbesc nu au niciun mister, pe cei din public acestea ii lasa la fel de limpezi ca raul Mississippi dupa ploile de iunie care tocmai au cazut peste lanurile de curand arate din Iowa si Kansas.

Ce ar trebui sa faca un asemenea vorbitor? Ar trebui sa citeasca si sa urmeze sfatul priceputului senator Beveridge din Indiana: Cea mai buna metoda este sa alegi acea persoana din public care pare a fi cea mai putin inteligenta si sa te straduiesti sa o faci sa te inteleaga. Acest lucru este posibil numai daca folosesti fraze limpezi si un rationament clar. O metoda si mai buna este sa te concentrezi asupra unui baietel sau a unei fetite veniti acolo cu parintii.

Rostiti-va în gand sau impartasiti-i chiar publicului ca veti incerca sa va faceti atat de usor de inteles, incat pana si un copil sa priceapa si sa-si aminteasca subiectul prezentat, iar dupa conferinta sa fie în stare sa repete ce a auzit.

Îmi amintesc remarca unui doctor care în timpul discursului sau a spus urmatoarea fraza: „Respiratia diafragmatica este de un real ajutor pentru actiunea peristaltica asupra intestinelor, o binecuvantare pentru sanatate." Tocmai se pregatea sa incheie aceasta fraza si sa treaca repede la alta. L-am oprit insa si i-am rugat sa ridice mana pe cei care intelesesera ce este respiratia

diafragmatica, cum difera de alte tipuri de respiratie, de ce este extrem de benefica pentru trupul nostru si ce inseamna actiunea sa peristaltica. Rezultatul votului l-a surprins pe doctor. Asa incat a revenit asupra ceea ce spusese mai devreme:

Diafragma este un muschi subtire care se afla la baza plamanilor, deasupra cavitatii abdominale. Cand nu este activa si în timpul respiratiei, se arcuieste precum un lighean rasturnat.

În respiratia abdominala fiecare inspirafie în parte forteaza acest arc muscular care devine aproape perfect întins si simfi cum muschii stomacului apasa pe cureaua de la pantaloni.

Aceasta presiune de jos în sus a diafragmei maseaza si stimuleaza organele din partea de sus a cavitatii abdominale —

stomacul, ficatul, pancreasul, splina si plexul solar. Cand expiri aerul, stomacul, intestinele sunt din nou împinse în sus spre diafragma, masand organele interne. Acest masaj ajuta la procesul de eliminare.

Mare parte din problemele de sanatate apar la nivelul intestinelor. Majoritatea indigestidor, constipatiilor si a intoxicatidor ar putea disparea daca stomacul si intestinele ar fi masate cum trebuie printr-o respiratie diafragmatica.

Secretul claritatii lui Lincoln

Lincoln era profund interesat de felul în care se exprima, pentru ca dorea sa le fie limpede tuturor din prima cHpa ce are de spus. In primul sau mesaj catre Congres, a folosit un ton „indulcit". Dl Defrees, editorul, care era si prieten cu Lincoln, i-a sugerat ca exprimarea merge pentru un discurs electoral în Illinois, dar nu este destul de eleganta pentru a ramane în istorie. „Ei bine, Defrees", a repHcat Lincoln, „daca tu crezi ca va veni o vreme în care lumea nu va mai întelege ce inseamna «indulcit», am s-o modific. Daca nu, am s-o las asa." Lincoln i-a explicat odata doctorului Gudiver, rectorul Colegiului Knox, cum si-a format el aceasta adevarata „pasiune" de a se exprima clar: Una dintre primele mele amintiri din copdarie e ca ma

enerva teribil sa-mi vorbeasca cineva, iar eu sa nu inteleg. Cred ca nimic nu m-a infuriat vreodata mai tare în viata si continua sa ma deranjeze, imi amintesc cum ma indreptam spre micul meu dormitor dupa ce ii auzisem vorbind pe niste vecini cu tatal meu si cum apoi imi petreceam o mare parte din noapte invartindu-ma prin camera dintr-un colti intr-altul incercand sa inteleg o parte dintre spusele lor, care mie imi erau straine. Nu puteam sa dorm. De multe ori am incercat asta atunci cand porneam sa vanez o asemenea idee pana ii veneam de hac. Si cand credeam ca am reusit tot nu ma multumeam si o repetam la nesfarsit, pana ce o transpuneam intr-un limbaj destul de simplu, incat s-o priceapa orice baiat de varsta mea. Pentru mine, era o adevarata patima si a ramas în continuare.

O patima? Probabil ca potrivit marturiei mentorului Graham, invatatorul de la New Salem: „Lincoln studia ore intregi, cautand intotdeauna cea mai buna forma din trei posibile ale aceleiasi idei."

Acesta este motivul cel mai des intalnit pentru care oamenii nu reusesc sa se faca intelesi: ceea ce vor sa exprime nu este suficient de clar nici macar pentru ei, au numai impresii vagi, idei neclare, sunt în ceata. Rezultatul? Mintea lor nu functioneaza cu nimic mai bine în aceasta negura mentala comparativ cu un aparat foto care nu poate face poze pe timp de ceata. Trebuie indepartata orice neclaritate si ambiguitate, asa cum proceda Lincoln. Si pentru asta trebuie utilizata chiar metoda lui.

Faceti apel la simtul vazului

Nervii care leaga ochii de creier sunt, asa cum observam în Capitolul IV, mult mai mari decat cei care fac conexiunea intre creier si ureche. Stiinta arata ca acordam de douazeci si cinci de ori mai multa atentie unei informatii vazute decat uneia auzite.

Un vechi proverb chinezesc spune asa: „E mai bine sa vezi o data decat sa ti se spuna de o suta de ori."

Deci, daca vreti sa fiti clari, gasiti o imagine care sa sintetizeze punctele voastre de vedere. Vizualizati-va idede. Acesta era si planul raposatului John H. Patterson, presedintele bine cunoscutei

Companii Nationale a Rezervei de Stat. El a scris un articol pentru System Magazine, scotand în evidenta metodele pe care le-a folosit atunci cand s-a adresat angajatilor sai:

Le-am spus ca nu te poti bizui doar pe vorbe pentru a te face inteles sau pentru a atrage atentia. Este nevoie de ceva mai mult, de imagini care sa exemplifice ideile. Graficele sunt mai convingatoare decat cuvintele, iar imaginde sunt mai convingatoare decat graficele. Prezentarea ideala a unui subiect este aceea în care fiecare idee este insodta de imagini, cuvintele avand rolul de a face legatura intre idei. inca de la inceput am inteles ca, atunci cand le vorbesti oamenilor, o imagine valoreaza mult mai mult decat o fraza.

Chiar si niste desene caraghioase au un efect extraordinar...

Am un sistem perfecponat de a folosi sisteme sau grafice. Un cerc cuinsemnul unui dolar inseamna ban. O punga cu simbolul unui dolar semnifica o suma de bani. Foarte sugestive sunt imaginile cu ipostaze caraghioase ale lumii. Faceti un cerc, desenati-i ochi, nas, gura si urechi. Trasaturile dau o expresie fetei. O fata nemultumita are colturile gurii în jos. Un chip fericit are colturile gurii în sus. Desenele sunt personale, pentru ca nu neaparat cei mai buni desenatori sunt si cei care creeaza cele mai bune imagini. Totul este sa exprimi ideea si sa stabilesti un contrast. Un sac mare plin cu bani si unul mic pus alaturi sunt exact ce trebuie pentru a porni o discufie; unul sugereaza bani muhi, celalalt mai putini. Daca ii schitezi rapid în timp ce vorbesti, nu exista riscul ca oamenilor sa le fuga gandurile.

Ei sunt curiosi sa stie ce faci acolo si te urmaresc. Mutritele astea

caraghioase ii distreaza pe oameni.

Am apelat la un moment dat la un desenator pe care l-am luat cu mine prin magazine si l-am pus sa faca niste schite cu ceea ce nu mergea bine. Apoi, schitele au fost transformate în desene, i-am adunat pe toti angajatii si le-am aratat exact ceea ce faceau.

Atunci cand am aflat ca au aparut retroproiectoarele, am cumparat imediat unul si am proiectat desenele pe un ecran, ceea ce, evident, le face sa fie mai eficiente decat pe hartie. Cred

ca am avut unul dintre primele aparate de filmat, iar în prezent detinem o intreaga arhiva cu pelicule si peste saizeci de mii de diapozitive color.

Însa nu orice subiect sau situatie se preteaza desenului; dar atunci cand este posibil, este indicat sa fie folosit. Desenul trezeste atentia, stimuleaza interesul si adesea face ca ideile sa fie de doua ori mai clare.

Rockefeller si monedele sale

Dl Rockefeller s-a folosit de paginde publicatiei System Magazine pentru a povesti cum a apelat la simtul vazului în scopul de a explica mai bine situatia financiara a Companiei Colorado: Am descoperit ca angajatii isi imaginau ca familia Rockefeller are niste profituri imense din afacerde din Colorado; muld dintre ei au afirmat asta. Asa incat le-am explicat situafla exacta.

Le-am aratat ca în cei paisprezece ani de cand lucram cu aceasta companie nu a fost platit nici un cent ca dividende pe stoc.

La una dintre intrunirile noastre am facut si o prezentare a situatiei financiare a companiei. Am pus cateva monede pe masa, am luat cateva care reprezentau salariile lor — pentru ca prima indatorire a unei companii este sa achite salariile. Apoi, am luat inca un rand de monede care reprezentau salariile celor cu functii mari si au mai ramas cateva monede pentru plata directorilor. Pentru actionari, n-a mai ramas nimic. Dupa aceasta prezentare am intrebat: „Este firesc ca intr-o companie unde suntem cu totii parteneri numai trei sa ia intregul castig, indiferent cat de mare ar fi acesta, iar cel de-al patrulea sa nu se aleaga cu nimic?"

Imaginea trebuie sa fie clara si la obiect. Creati imagini mentale care sa fie la fel de bine conturate precum coarnele unui cerb intrun apus de soare. De exemplu, cuvantul „caine" are un sens mai putin precis decat definirea rasei cocker, terrier, Saint Bernard sau pomeranian. Observati cate imagini diferite se succeda în gand daca

spun „buldog" — termenul fiind mai putin pregnant. Oare nu e mai clar atunci cand spun „un buldog tigrat"? Nu este mai explicita expresia un „ponei negru Shedand" decat termenul „cal"? Nu cumva expresia „un cocos alb de Bantam cu un picior rupt" creeaza o imagine mai clara si mai bine definita decat cuvantul „pasare de curte"?

Reluati aceleasi idei cu alte cuvinte

Napoleon declara ca unica regula valabila a retoricii este repetarea ideilor prezentate. El stia ca daca o idee este clara în mintea lui, asta nu inseamna ca automat o vor pricepe si ceilalti.

Stia ca e nevoie de timp pentru a intelege ideile noi, ca mintea trebuie

sa se concentreze asupra lor. Pe scurt, el stia ca idede trebuie repetate publicului. Nu sub aceeasi forma. Oamenii n-ar fi acceptat, pe buna dreptate. Dar daca idede sunt reluate cu alte cuvinte, variate, publicul nici nu-si va da seama ca o aceeasi idee este reluata de mai multe ori.

Sa luam un exemplu concret. Raposatul domn Bryan spunea: Nu-i poti determina pe oameni sa priceapa un subiect daca nu intelegi tu insuti despre ce este vorba. Cu cat un subiect este mai clar în minte, cu atat va fi mai clar prezentat în fata celorlalti.

Aceasta a doua propozitie este, de fapt, o reluare a ideii anterioare; cand sunt rostite una dupa alta, mintea nu apuca sa-si dea seama ca e vorba de o repetare a aceleiasi idei. Simte doar ca subiectul a fost mai limpede exprimat.

Rareori se intampla în meseria mea sa nu aud unul sau chiar sase discursuri care ar fi fost mult mai clare si mai impresionante daca vorbitorul ar fi folosit principiul repetarii ideilor. Acesta este insa total ignorat de incepatori. Mare pacat!

Exemple generale si exemple concrete

Una dintre modalitatile cele mai precise si mai simple de a exprima clar un punct de vedere este exemplificarea acestuia prin

cazuri concrete. Care este diferenta dintre un exemplu general si un caz concret? Asa cum le definim, de altfel, exemplele sunt generale, iar cazurde, specifice.

Iata un exemplu care dustreaza diferenta dintre acestea. Sa zicem ca pornim de la urmatoarea afirmatie „Exista specialisti, barbati si femei, care castiga sume de bani uluitor de mari". Este clara aceasta exprimare? Ati inteles bine la ce se refera vorbitorul?

Nu. Nici vorbitorul insusi nu stie sigur ce rasunet are o asemenea afirmatie, care l-ar putea face pe doctorul din Muntii Ozark sa creada ca un doctor de famdie dintr-un orasel are un venit de cinci mii de dolari. Iar pe un inginer ca mine, ca cineva cu aceeasi profesie ar putea sa castige o suta de mii de dolari pe an. Afirmatia, asa cum apare, este mult prea vaga si ambigua. Trebuie indreptata.

Se impune prezentarea unor amanunte pentru a specifica la ce profesu se refera vorbitorul si ce intelege prin expresia „uluitor de mari".

Exista

avocati,

boxeri,

compozitori,

romancieri,

dramaturgi,pictori, actori si cantarete care castiga mai mult decat presedinteleStatelor Unite.

Oare n-ar fi fost mult mai bine inteles daca facea aceste precizari? El insa nu a individualizat. A folosit un exemplu general si nu un caz specific. El a spus „cantarete", si nu Rosa Ponsede, Kirsten Flagstadsau Lily Pons. Rostul afirmatiei este la fel de vag. Nu exista exemple concrete pe care cel ce vorbeste ar trebui sa ni le ofere? N-ar fi mai potrivite niste exemple tipice — asa cum se procedeaza în urmatorul

paragraf?

Marii avocati pledanti Samuel Untermeyer si Max Steuer castiga un milion de dolari pe an. Se stie ca venitul anual al lui Jack Dempsey este de o jumatate de mdion de dolari pe an. Joe Louis, tanarul pugilist de culoare, fara studii, desi are doar douazeci de ani, a castigat peste o jumatate de milion de dolari pe an. Muzica ii aduce lui Irving Berlin tot o jumatate de mdion de dolari anual. Sidney Kingsley castiga zece mii de dolari

saptamanal numai din drepturile de autor pentru piesele de teatru pe care le-a scris. H.G. Weds recunostea în autobiografia sa ca din ce a publicat a castigat trei mdioane de dolari. Diego Rivera a castigat cu tablourile sale peste o jumatate de mdion de dolari intr-un singur an. Katharine Corneli a refuzat în mod repetat cei cinci mii de dolari pe saptamana care i-au fost oferiti pentru a face film.

Asadar, ideea este mult mai clara si mai vie, mai precisa în raport cu ce voia sa transmita vorbitorul. Vorbifi concret, precis, la obiect. Aceasta calitate nu inseamna doar claritate, ci impresioneaza, convinge si starneste interesul.

Nu va luati la întrecere cu capra neagra

Profesorul Widliam James, intr-una dintre conferintele sale tinute profesordor, a facut o pauza pentru a remarca faptul ca intrun discurs te poti opri asupra unui singur punct atunci cand acesta dureaza o ora. Totusi, recent, am auzit vorbitori care aveau la dispozitie trei minute, iar ei anuntau ca vor sa puncteze unsprezece idei. Cate saisprezece secunde si jumatate pentru fiecare fraza. Pare de necrezut, nu-i asa, ca un om inteligent vrea sa faca o incercare atat de absurda? E adevarat ca citez un caz-limita, dar tendinta de a proceda astfel, chiar daca nu e atat de raspandita, reprezinta totusi un handicap pentru orice incepator. Un astfel de discurs are acelasi efect ca ghidul Cook care-l invita pe turist sa vada Parisul intr-o zi.

Sigur ca este posibil, asa cum cinevapoate strabate Muzeul American de Istorie Naturala intr-o jumatate de ora. Dar nu se alege cu nimic. Multe discursuri nu-si ating scopul, pentru ca vorbitorul pare ca are intentia de a stabili un nou record mondial în prezentarea cat mai multor puncte de vedere intr-un timp scurt.

Sare de la una la alta cu iuteala si agilitatea unei capre negre.

Majoritatea expunerilor trebuie sa fie scurte, deci croiti-va materialul în functie de timpul pe care il aveti la dispozitie. Daca, de exemplu, trebuie sa vorbiti în fata unei adunari sindicale, nu incercati sa spuneti în trei sau sase minute cum a aparut conflictul de munca, care sunt rezultatele, ce metode au fost folosite pentru a-

l neutraliza, ce alte dispute a generat si cum se pot rezolva acestea.

Daca va veti hazarda sa faceti asta, nimeni nu va intelege prea bine ce ati spus. Vor ramane toti în ceata, dezorientati, totul va fi prea schematic si nu vor intelege nimic concret.

Oare n-ar fi mai intelept sa va opriti asupra unui singur punct pe care sa il tratati adecvat si sa-l exemplificati? Asa ar fi normal. Un asemenea discurs lasa o idee precisa. Este clar, usor de urmarit si de retinut.

Daca insa aveti de tratat mai multe subiecte, este bine ca, în final, sa rezumati. Sa vedem cum functioneaza o asemena strategie citind rezumatul acestui capitol. Oare recitirea lui face ca mesajul pe care vi l-am prezentat sa fie mai clar si mai inteligibil?

Rezumat

1. Claritatea este extrem de importanta si adesea foarte greu de obtinut. Isus spunea ca trebuie sa-i invete pe credinciosi recurgand la parabole „pentru ca pot vedea fara sa vada si pot auzi fara sa auda si tot asa pot sa nu priceapa".

2. Isus a transformat lucrurile necunoscute în idei clare vorbind despre lucruri cunoscute El a asemuit imparatia Cerurilor cu plamada, cu navoadele aruncate în mare si cu negustorii care cumpara perle. „Duceti-va si faceti la fel". Daca vreti sa determinati clar dimensiunile Alaskai, nu recurgeti la unitati de masura, faceti o comparatie cu un teritoriu asemanator. Prezentati populatia în raport cu cea a orasului în care vorbiti.

3. Evitati termenii de specialitate atunci cand va adresati unui public neavizat. Urmati exemplul lui Lincoln de a va exprima atat de clar, incat sa priceapa chiar si un copil.

4. Asigurati-va ca ceea ce vreti sa spuneti este foarte clar în mintea voastra.

5. Apelati la simtul vazului. Folositi exponate, imagini, cat mai multe exemple. Vorbiti la obiect. Nu spuneti „caine" cand va referiti, de fapt, la „un fox terrier cu o pata neagra peste ochiul drept".

6. Reluati ideile importante cu alte cuvinte. Variati exprimarea, dar repetati ideea fara ca publicul sa-si dea seama.

7. Faceti afirmatii abstracte numai daca sunt insotite de

exemple generale, de cazuri concrete.

8. Nu va straduiti sa tratati prea multe puncte în acelasi discurs. Intr-o expunere scurta nu pot fi aprofundate coerent mai mult de unul sau doua idei importante dintr-un subiect mai larg.

9. incheiati cu un scurt rezumat al ideilor semnificative.

Capitolul 11

Cum sa starnesti interesul publicului

Pagina pe care o cititi, cea la care va uitati — este una extrem de obisnuita, nu-i asa? Ati vazut mii de astfel de pagini. Pare neinteresanta, chiar insipida. Dar daca am sa va spun ceva ciudat despre aceasta, mai mult ca sigur ca va va trezi imediat interesul. Ia sa vedem. Pagina de fata pare la prima vedere o simpla foaie de hartie. Dar, în realitate, este mai degraba o panza de paianjen.

Fizicianul sde ca e facuta din atomi. Si cat de mic e un atom? Am invatat în Capitolul 10 ca intr-o picatura de apa sunt tot atatia atomi cate picaturi de apa se gasesc în Mediterana. Atomn care formeaza aceasta pagina de hartie din ce sunt compusi la randul lor? Din electroni si protoni, infinit mai mici decat atomii. Acesti electroni se invartesc cu totii în jurul unui proton central al atomului de care sunt tot atat de departe, pastrand proportide, pe cat este Luna de Pamant. Acesti electroni graviteaza pe orbitele minusculului lor univers cu o viteza de neinchipuit, de saisprezece mii de kdometri pe secunda. Deci, electronii care formeaza aceasta foaie de hartie pe care o tineti în mana s-au deplasat de cand ati inceput sa cititi chiar aceasta fraza pe o distanta egala cu cea dintre New York si Tokio...

Si cand te gandesti ca în urma cu doua minute aceasta pagina vi se parea lipsita de interes! Dar, în realitate, este unul dintre misterele divine, adevarat ciclon de energie.

Ati devenit dintr-odata interesat, pentru ca ati aflat ceva nou si neobisnuit. In asta consta secretul de a starni interesul publicului.

Aceasta este o regula extrem de importanta de care ar trebui sa profitam, inclusiv în relatiile noastre de zi cu zi. O informatie complet noua nu este interesanta, o informatie depasita nu atrage.

Vrem sa ni se spuna ceva nou despre ceva obisnuit. De exemplu, nu puteti trezi interesul unui fermier din Illinois descriindu-i Catedrala

din Bourges sau pe Mona Lisa. Acestea reprezinta ceva nou pentru el si nu au niciun fel de legatura cu interesele sale. Dar ii puteti trezi interesul povestindu-i ca fermierii din Olanda cultiva pamantul ce se afla sub nivelul marii, sapa santuri pe care le transforma în garduri, construiesc poduri ce devin porti. Fermierul din Illinois va asculta cu gura cascata atunci cand ii veti povesti ca fermierii olandezi tin vacile în casa peste iarna sub acelasi acoperis cu ei si ca uneori joienele se uita pe geam cum ninge printre perdelele de dantela. El stie ce sunt

alea vaci si garduri — acestea sunt informatii noi despre ceva deja cunoscut. „Perdele de dantela! Pentru o vaca!"

se va mira el. „Mai sa fie!" Si va spune povestea asta si prietenilor lui.

Iata un alt exemplu. Pe masura ce il cititi, decideti daca va intereseaza. Daca da, stiti de ce?

În ce fel va poate afecta acidul sulfuric

Majoritatea lichidelor se masoara în litri, sticla de trei sferturi de vin, cea de un litru de lapte si butoaiele de melasa. Atunci cand se descopera un nou zacamant de titei, productia se masoara în bardi.

Exista totusi un lichid care se produce si se consuma în cantitati atat de mari, incat unitatea de masura folosita este tona. Ma refer la acidul sulfuric.

În viata de zi cu zi, aveti de-a face cu acesta în diverse ipostaze.

Daca n-ar exista acidul sulfuric, masina voastra nu s-ar mai opri si v-ati intoarce la trasurica, pentru ca este folosit la rafinarea cherosenului si a benzinei. Lumina electrica din biroul vostru sau lampa din sufragerie ori cea de pe hol n-ar mai exista.

Cand va treziti dimineata si dati drumul la apa în baie folositi un robinet din nichel care are nevoie de acid sulfuric pentru a fi produs. De asemenea, acesta a fost folosit si la fabricarea emadului pentru cada. Sapunul pe care fl intrebuintati e facut, probabil, din grasimi sau din uleiuri care au fost tratate cu acest acid... Prosopul s-a intalnit mai intaicu acidul sulfuric inainte de a se intalni cu voi.

Nici acele din peria cu care va pieptanati si nici pieptenele de celuloid n-ar fi putut exista fara acidul în cauza. Masina de barbierit fara indoiala ca a fost decapata inainte de a fi smaltuita.

Va puneti lenjeria intima. Va incheiati nasturii de la camasa.

Producatorii de vopsele au utilizat acidul sulfuric la randul lor. Cel care a fabricat nasturii se poate sa fi avut nevoie de acesta pentru a-i metaliza. Tabacarul a folosit acid sulfuric în pregatirea pielii pentru pantofii vostri, iar apoi a cremei de ghete.

Coborati la micul dejun. Pe ceasca si pe farfurioara de cafea desenele au fost imprimate cu ajutorul acestui acid, utilizat pentru a da luciu si

pentru a colora ornamentele. Lingura, cutitul si furculita, daca sunt argintate, au fost cufundate intr-o baie de acid sulfuric.

Graul din care e facuta painea sau covrigii nu creste daca nu este tratat cu un ingrasamant pe baza de fosfati, ingrasamant care nu poate fi produs fara acest acid. Cand mancati prajitura cu sirop, ganditi-va ca si siropul a avut nevoie de acid...

Si asa mai departe, va intalniti cu acidul sulfuric la tot pasul.

Oriunde v-ati duce, nu scapati de acesta. Ne este indispensabil atat în vreme de razboi, cat si pe timp de pace. Este greu de crezut ca acest acid foarte important pentru oameni este atat de putin cunoscut de acestia. Dar asta e realitatea.

Cele mai interesante trei lucruri din lume

Care credeti ca ar fi cele mai interesante trei subiecte din lume?

Sexul, proprietatea si religia. Datorita celui dintai, putem crea viata, prin cel de-al doilea o mentinem, iar prin cel de-al treilea speram sa o continuam si pe lumea cealalta.

Dar pe noi ne intereseaza sexul nostru, proprietatea noastra si religia noastra. Interesele ni se coaguleaza în jurul eului propriu.

Nu ne captiveaza un subiect de genul „Cum sa facem avere". Nu ne preocupa — poate doar din simpla curiozitate — religia hindusilor. Dar suntem extrem de interesati de acea religie care ne asigura fericirea vesnica pe lumea cealalta.

Atunci cand raposatul lord Northcliffe a fost intrebat ce-i intereseaza pe oameni cel mai tare, el a raspuns simplu — „ei insisi". Northcliffe stia prea bine, pentru ca era cel mai bogat magnat al presei din Marea Britanic

Vreti sa stiti ce fel de om sunteti? Sigur ca asta este un subiect interesant, pentru ca vorbim despre voi. Puteti deci sa va priviti în

oglinda, sa va vedeti asa cum sunteti. Luati-va dupa ce visati cu ochii deschisi. Ce este aceea reverie? Sa vedem care e raspunsul profesorului James Harvey Robinson. Citam din cartea sa, *The Mind în the Macking (Rolul mintii tn creatie*): Cu totii ne gandim tot timpul în orele în care suntem treji si majoritatea stim ce gandim si cand dormim, ceea ce adesea este chiar mai nesabuit decat în stare de

veghe. Atunci cand suntem intrerupti de cate o problema practica, precis ca ne aflam în ceea ce se numeste plina reverie. Aceasta este modalitatea noastra de gandire preferata si spontana. Noi permitem idedor sa-si urmeze propriul curs si acesta este determinat de sperantele si de temerile proprii, de dorintele noastre spontane, de indeplinirea lor sau de frustrari; de ceea ce ne place si ne displace, de ceea ce iubim si uram sau dispretuim. Nimic nu ni se pare mai interesant decat noi tnsine. Chiar daca nu este laborios sub control sau o chestiune de vointa, inevitabil ne invartim în jurul mult iubitului Eu. Este amuzant si jalnic totodata sa observam aceasta tendinta atat la noi, cat si la altii. Cu generozitate si politete, ignoram un asemenea adevar, dar daca am indrazni sa ne gandim la acesta, ne-ar orbi ca soarele la amiaza.

Reveriile noastre reprezinta principalul indice al caracterului nostru fundamental. Sunt o reflectare a firii noastre ce adesea se modifica în functie de niste experiente ascunse si uitate...

Reveria influenteaza toate specualtide în tendinta sa de a fi permanenta, de a amplifica si de a justifica, acestea fiind principalele sale preocupari.

Deci, nu uitati ca oamenii carora le veti vorbi, atunci cand nu sunt preocupati de problemele casei sau de serviciu, nu fac altceva decat sa se gandeasca cum sa se justifice si sa se glorifice pe ei insisi. Tineti minte ca omul obisnuit este mult mai ingrijorat de faptul ca bucatareasa vrea sa plece decat ca Italia trebuie sa-si plateasca datoride fata de Statele Unite. ÎI va preocupa infinit mai tare o banala lama de ras decat o revolutie din America de Sud. O

durere de masea o va impresiona cumult mai mult pe orice femeie decat un cutremur din Asia în urma caruia au murit o jumatate de milion de oameni. Mai curand va asculta daca ii veti povesti niste lucruri dragute despre ea insasi decat daca veti discuta despre cei mai importanti zece oameni din istorie.

Cum puteti fl priceput în conversatie

Motivul pentru care multi nu sunt în stare sa converseze este faptul ca discuta numai despre lucrurde care ii intereseaza pe ei insisi. Aceasta preocupare poate deveni cumplit de plictisitoare pentru ceilalti. Rasturnati sistemul. Determinati-i pe cedalti sa vorbeasca despre ceea ce-i intereseaza pe ei, despre profesia lor, despre performantele lor la golf, despre succesele lor — iar daca persoana care participa la

discutie este si mama, atunci alegeti ca subiect copiii ei. Ascultati atent ce vi se spune si veti constata ca le-ati oferit un moment placut; în consecinta, veti fi considerat o persoana care stie sa participe la o discutie — chiar daca ati vorbit foarte putin.

Dl Harold Dwight din Phdadelphia a tinut un discurs extrem de reusit la un banchet care marca incheierea unui curs de oratorie. El a perorat despre fiecare dintre cei aflati la masa respectiva, a amintit cum vorbea fiecare cand a inceput cursul si progresele pe care le-a facut; a pomenit diversele expuneri ale celorlalti, precizand subiectele alese de acestia; i-a imitat pe unii dintre ei, exagerandu-le trasaturde. Toata lumea a ras si a fost foarte incantata. Cu un asemenea material, nu putea da gres. Niciun alt subiect de pe pamant n-ar fi putut sa-i intereseze mai mult pe cei prezenti acolo. Dl Dwight stia sa stapaneasca natura omeneasca.

O idee care a cucerit doua milioane de cititori În urma cu cativa ani, American Magazine a cunoscut o crestere uluitoare a tirajului. Saltul a fost atat de mare, incat a facut senzatie în lumea presei. Secretul? Secretul erau idede raposatului John M.

Siddall. Cand l-am cunoscut pe Siddall, el se ocupa de Departamentul Personalitati al periodicului respectiv. Scrisese cateva articole, iar intr-o buna zi a stat pe indelete de vorba cu

mine:

„Oamenii sunt egoisti", mi-a spus el. „Preocuparea lor majora este propria lor persoana. Nu-i intereseaza prea tare daca guvernul trebuie sa devina proprietarul cailor ferate, ci cum sa traiasca, cum sa castige mai mult si sa fie mai sanatosi. Daca as fi redactorul-sef al acestei reviste", a continuat el, „i-as invata pe oameni cum sa aiba grija de dantura lor, cum sa faca baie, cum sa nu le fie prea cald vara, cum sa obtina o slujba buna, cum sa se poarte cu angajatii, cum sa cumpere case, cum sa aiba o memorie mai buna, cum sa evite greselde gramaticale s.a.m.d. Oamenii sunt intotdeauna interesati de povestile obisnuite, asa incat as apela la un bogatas care sa spuna cum a castigat el un mdion de dolari din vanzari de terenuri. As invita bancheri si directori importanti de la diverse companii care sa povesteasca cum s-au straduit sa adune atata putere si avere."

Curand dupa aceea, Siddall a fost facut redactor-sef. Revista avusese un tiraj mic, fund aproape un esec. SiddaU a facut exact ceea ce afirmase. Rezultatul a fost coplesitor. Tirajul a crescut uluitor pana la

doua sute de mii de exemplare, iar apoi la trei-patru si pana la o jumatate de milion de exemplare. Pentru ca asta isi dorea publicul. Curand, un milion de oameni aveau sa cumpere lunar revista, apoi un mdion si jumatate si, în final, doua mdioane de oameni. Lucrurile nu s-au oprit aici, cifrele au continuat sa creasca vreme de multi ani. Siddall se adresase intereselor egoiste ale cititorilor sai.

Genul de subiect care mentine vie atentia

S-a putea sa ii plictisiti pe oameni daca vorbiti despre concepte si idei, insa rareori veti da gres cata vreme veti discuta despre oameni. Mdioane de conversatn au loc în America peste gard, în curte, la un ceai sau la cina — care ar fi nota predominanta a acestora? Personalitatile. Exprimari de genul: „Ala a zis aia. Celalalt a zis aia. Doamna cutare a facut asta. Am vazut-o facand asa si pe dincolo." Fac „ravagii".

M-am adresat multor scolari din Statele Unite si din Canada.

Curand, am aflat din experienta ca, pentru a le mentine viu interesul

celorlalti, trebuie sa le povestesc intamplari despre diverse persoane. De indata ce expun generalitati sau ma refer la idei abstracte, Johnny incepe sase agite si sa se balangane în scaun, Tommy face strambaturi catre un altul, Billy arunca avioane de hartie în randul celalalt.

Odata, am rugat un grup de oameni de afaceri americani sa vorbeasca la Paris despre subiectul „Cum sa avem succes".

Majoritatea au ridicat în slavi virtutile natiunii, le-au laudat, au tinut predici si au plictisit pe toata lumea. (Recent, l-am auzit pe unul dintre cei mai importanti oameni de afaceri americani facand exact aceeasi greseala intr-o emisiune radio pe marginea acestui subiect.

La fel procedeaza si femeile care vorbesc la club sau conferentiarii.) Asa incat am oprit cursul si am zis ceva în genul: „Nu vrem sa ni se tina predici. Nimanui nu-i face placere sa asculte asa ceva. Nu uitati ca trebuie sa amuzati, pentru ca altfel nu vi se va da atentie, indiferent ce ati spune. De asemenea, nu uitati ca unul dintre cele mai interesante lucruri de pe lumea aceasta este barfa. Deci, vorbiti despre doua persoane pe care le cunoasteti. De ce una a reusit si cealalta nu. Acest gen de discurs va fi ascultat cu placere, va fi usor de retinut si cel care vorbeste va avea, probabil, si de castigat de pe urma relatarii. De asemenea, aceasta este de departe calea cea mai simpla prin care sa va exprimati, spre deosebire de aceste predici abstracte si

complicate."

Printre cursanti se afla o persoana care nu reusea deloc sa-si cucereasca publicul sau sa se faca cat de cat interesanta. In seara aceea, a apelat la o povestire mai omeneasca; ne-a vorbit despre doi colegi de-ai sai de la facultate. Unul dintre ei era atat de econom, incat isi cumparase camasi de la diverse magazine din oras si isi facuse niste grafice care aratau care se spala mai bine, se poarta mai mult timp si sunt cele mai rentabile în raport cu banii investiti. Tot timpul era cu gandul la bani; totusi, cand a terminat facultatea —

era student la Politehnica — avea o parere atat de buna despre el, incat nu a vrut sa inceapa de jos, asemeni celorlalti absolventi. Cand a avut loc cea de-a treia intalnire anuala a colegilor de generatie, inca mai facea grafice pentru camasi, asteptand sa-i iasa în cale o slujba extraordinara. Nu i-a iesit niciodata. A trecut un sfert de secol

de atunci si omul asta, nemultumit si inacrit de viata, continua sa aiba o slujba neinsemnata.

Dupa aceea, vorbitorul a prezentat comparativ cu acest esec povestea unuia dintre colegii sai care a depasit toate asteptarile.

Baiatul eraextrem de sociabil. Toata lumea il indragea. Desi era ambitios, el a inceput ca proiectant. Dar se afla mereu în cautarea unei ocazii speciale. In perioada respectiva a fost realizat proiectul pentru Pan American Exposition de la Buffalo. El stia ca acolo va fi nevoie de talentul sau ingineresc, asa incat si-a dat demisia din slujba de la Philadelphia si s-a mutat la Buffalo. Cu firea sa agreabila, s-a imprietenit curand cu un tip din oras care avea o importanta pozitie politica. Cei doi au intrat intr-un parteneriat si s-au apucat de contracte. Au lucrat mult pentru compania de telefoane si, în final, omul nostru a fost angajat de acest concern pe o leafa foarte mare. El a devenit multimilionar si unul dintre principalii proprietari ai Western Union.

Am consemnat în randurile de fata doar hniile generale ale discursului. Oratorul a fost interesant si concis, utilizand amanunte amuzante si omenesti... a vorbit si iar a vorbit — tocmai el, care, de obicei, nu gasea subiect nici pentru un discurs de trei minute — si atunci cand a terminat a fost extrem de mirat sa constate ca de data aceasta perorase o jumatate de ora. Expunerea fusese atat de interesanta, incat a parut scurta tuturor. Acesta a fost primul adevarat triumf al acestui cursant.

Aproape toata lumea are de invatat din aceasta intamplare. Un discurs obisnuit va fi mult mai tentant în cazul în care va fi asezonat cu povestioare de interes general omenesc. Vorbitorul trebuie sa incerce sa-si exprime doar cateva puncte de vedere, pe care sa le ilustreze cu cazuri concrete. O asemenea metoda rareori da gres si, în plus, trezeste atentia.

Daca este posibil, aceste povesti trebuie sa fie despre cazuri adevarate cu final fericit. Oamenii sunt extrem de interesati de zbateri si de provocari. Un vechi proverb spune ca toata lumea iubeste pe cel ce iubeste. Nu e adevarat. Oamenii sunt impresionati de un om care a muncit din greu. Toti vrem sa vedem doi indragostiti care se bat pentru aceeasi femeie. Cititi aproape orice

roman, nuvela sau mergeti la ce film vreti si în toate veti gasi un subiect controversat. Cand toate obstacolele sunt indepartate si cand eroul isi strange în brate eroina, publicul isi aduna palariile si hainele. Cinci minute mai tarziu femeile de serviciu stau la o barfa printre maturile lor.

Aproape toate telenovelele au aceasta formula. Cititorul sau telespectatorul trebuie sa indrageasca eroul sau eroina. Trebuie sa-si doreascaceva cu mare intensitate. Acest ceva trebuie sa para de neatins, iar eroul sau eroina sa lupte inversunat pentru a reusi.

Povestea celui care se zbate în afaceri sau în orice profesie atunci cand totul pare impotriva sa si invinge este intotdeauna un subiect interesant. Redactorul-sef al unei reviste mi-a spus candva ca povestea reala a vietii oricarui om este intotdeauna antrenanta.

Daca cineva s-a luptat, s-a zbatut — si cine n-a facut-o? —, povestea sa, daca este bine spusa, va starni interes. Categoric.

Vorbiti la obiect

Autorul a avut la un moment dat printre cursantii sai un doctor în filozofie si un tembel care isi petrecuse tineretea în Marina Britanica. Rafinatul erudit era profesor universitar, iar colegul lui de curs de pe sapte mari si tari era proprietarul unei gherete ambulante. Ciudat este ca buticarul tinea niste cursuri mult mai indragite decat cele ale profesorului universitar. De ce? Profesorul universitar vorbea o engleza frumoasa, cultivata si rafinata, corecta si limpede. Dar spusele sale duceau lipsa de un lucru esential — de concretete. Era prea vag, prea general. Pe de alta parte, micul negustor trecea imediat la subiect. Era precis. Si concret. Aceasta calitate impreuna cu virilitatea de care dadea dovada si cu exprimarea sa pe sleau reuseau sa distreze auditoriul.

Am citat acest exemplu nu pentru ca ar fi tipic pentru profesorii universitari sau pentru buticari, ci deoarece ilustreaza interesul —

independent de studii — pe care il starneste cel care vorbeste la obiect. Acest principiu este atat de important, incat vom folosi mai multe exemplificari pentru a-l intipari bine în mintea voastra.

Speram sa nu-l uitati niciodata si nici sa nu-l neglijati.

Este, de exemplu, mult mai interesant sa afirmati ca Martin

Luther era “incapatanat si iremediabil" în copilarie sau ca a marturisit ca profesorii il mustrau „si de cate cincisprezece ori pe zi"?

Cuvintele „incapatanat si iremediabil" nu starnesc prea tare atentia. In schimb, este mai usor sa reactionezi la afirmatia ca profesorii il mustrau „si de cincisprezece ori pe zi".

Conform metodelor invechite, o biografle se scria pornind de la o multime de generalitati, carora Aristotel le spunea pe drept cuvant „refugiul mintilor slabe". Metoda actuala consta în utilizarea mai multor exemple care vorbesc de la sine. Biograful de moda veche spune ca nu-stiu-cine s-a nascut din parinti saraci, dar cinstiti. Dupa noua metoda, o biografie ar suna cam asa: tatal lui nu-si putea permite o pereche de pantofi în plus si cand ningea isi infasura incaltarde ca sa nu i se ude picioarele si sa-i tina de cald.

Dar în ciuda acestei saracii, nu indoia niciodata laptele si nu vindea cai bolnavi. Aceste calitati arata ca tatal lui era „sarac si cinstit", nud

asa? Nu e mult mai captivanta aceasta metoda?

Daca aceasta tehnica este atat de eficienta în cazul biografilor moderni, va functiona categoric si în cazul oratordor moderni.

Sa mai luam un exemplu. Sa zicem ca ati vrea sa va referiti la caii-putere irositi zdnic de cascada Niagara, manifestandu-va totodata dezaprobarea. Sa presupunem ca ati scoate în evidenta numai acest aspect si apoi ati adauga ca daca aceasta capacitate ar fi utilizata si profiturile rezultate ar fi folosite pentru cele necesare în viata de zi cu zi, multi oameni ar fi mai bine imbracati si mai bine hraniti. Oare acesta este modul în care discursul devine mai interesant si mai captivant? Nu si nu. Nu e mai bine asa? Iata un citat din Edwin S. Slosson aparut în publicatia *Daily Science News Bulletin*:

Ni se spune mereu ca sunt cateva milioane de oameni în tara asta care traiesc intr-o saracie lucie si nu au nici macar ce manca, totusi cascada Niagara iroseste echivalentul a 250000 de paini pe ora. Parca si vedem în fata ochdor 600 000 de oua proaspete care cad în prapastie la fiecare ora, transformandu-se intr-o omleta gigantica în valtoarea apei. Daca s-ar arunca un val

de panza în aceasta apa, ar avea 1 300 de metri latime, cat raul Niagara, si ar reprezenta echivalentul unei proprietati distruse.

Daca ar exista o biblioteca Carnegie la poalele acestei cascade, intr-o ora sau doua s-ar umple de carti bune. Chiar si un supermagazin ar putea pluti pe Lacul Erie, zdrobindu-si produsele de stancile de 50 de metri inaltime. Sigur ca ar fi un spectacol extrem de interesant si de incitant si la fel de atragator pentru muidme pe cat este astazi de costisitor de realizat.

Totusi, este posibil ca unii sa aiba obiectii referitoare la utilizarea energiei electrice ce s-ar putea obtine din aceasta cascada.

Cuvinte care deseneaza imagini

Mai exista o tehnica utila în procesul de a face un discurs interesant — o metoda foarte importanta, din pacate insa complet ignorata. Vorbitorul obisnuit nu pare constient de existenta acesteia. Probabil ca nu s-a gandit niciodata serios la folosirea cuvintelor care sugereaza imagini. Un orator usor de urmarit este cel care reliefeaza imagini în fata ochilor nostri. Cel ce foloseste simboluri descrie locuri comune, neinteresante, determina publicul sa dea din cap nemultumit.

Imagini. Imagini. Imagini. Sunt pe gratis, ca aerul pe care il respiram. Presarati-le prin vorbele voastre în conversatii. Veti fi mai antrenanti si veti avea o mai mare putere de convingere.

Sa luam fragmentul pe care tocmai l-am citat din Daily Science News Bulletin, referitor la cascada Niagara. Urmariti imaginile pe care le sugereaza cuvintele. Sunt dinamice, mai ceva ca iepurii australieni: „250000 de paini, 600 000 de oua care cad în prapastie facand o omleta gigantica în valtoarea apei. Daca s-ar arunca în apa un val de panza, ar masura 1300 de metri latime. Biblioteca Carnegie Ia poalele acestei cascade ar fi plina de cartiChiar si un supermagazin ar putea pluti, zdrobindu-si produsele de stanci."

Asa cum esti captivat de imaginile dintr-un film sau de scenele unei piese de teatru, este imposibil sa ignori un asemenea articol.

Herbert Spencer sublinia în celebrul sau eseu, Philosophy and Style (Filozofia stilului), superioritatea termenilor care creeaza

imagini vii:

„Noi nu gandim", spune el, „in generalitati, ci în lucruri specifice... Ar trebui evitata o fraza de genul «Conform mandestarilor, obiceiurilor si distractidor unui popor, dar si cruzimii si barbariei de care da dovada, articolele din codul penal ar trebui sa fie severe.»

In schimb, ar trebui sa scrie: «In masura în care oamendor le face placere sa se bata, sa mearga la coride sau la lupte cu gladiatori, pedeapsa va fi prin spanzuratoare, ardere pe rug si tras pe roata.»"

Aceste expresii creatoare de imagini sunt prezente în Biblie si în scrierile lui Shakespeare mai ceva ca albinele la miere. De exemplu, era suficient sa fie mentionat un obiect comun pentru a imbunatati

imaginea. Sau cum s-ar fi exprimat Shakespeare prin fraza sa nemuritoare:„Sa sufli cu aur metalul cel mai fin, sa vopsesti crinul sau sa parfumezi violeta."

Ati stat vreodata sa va ganditi ca aproape toate proverbele pot fi vizualizate? „Nu da cioara din mana pe vrabia de pe gard", „O

nenorocire nu vine niciodata singura", „Poti duce omul pana la usa bisericii, dar cu sila nu-l poti cununa." Aceleasi imagini le veti intalni si în expresiile care starnesc zambete de sute de ani si se folosesc frecvent: „viclean ca o vulpe", „mort de-a binelea", „a cadea gramada", „tare ca piatra".

Lincoln utiliza intotdeauna o terminologie vizuala. Atunci cand se plictisea de discursurile oficiale lungi si complicate de pe biroul sau de la Casa Alba, le refuza, dar nu printr-o exprimare neutra, ci printr-o fraza care crea o imagine aproape imposibil de uitat.

„Atunci cand trimit pe cineva sa-mi cumpere un cal nu vreau sa-mi spuna cati dinti are în gura, ci doar de ce e în stare."

Starniti interesul prin contraste

Ascultati urmatoarea acuzatie pe care i-o aduce Macaulay lui Charles I. Observati ca Macaulay foloseste nu numai imagini, ci si niste fraze foarte echilibrate. Contrastele puternice ne trezesc

intotdeauna interesul. Astfel de imagini contrastante stau la baza acestui paragraf:

Îl invinuim ca si-a incalcat juramantul pe care l-a depus la incoronare. Ni se spune ca si-a tinut juramantul de casatorie. II invinuim ca si-a abandonat poporul, lasandu-l prada celor mai exaltafi prelafi; iar el se apara luandu-si fiul pe genunchi si sarutandu-l! II acuzam ca a incalcat legde din Carta Drepturilor dupa ce în urma unei mature hotarari a promis sa le respecte; si ni se mai zice ca s-a obisnuit sa-si spuna rugaciunde la sase dimineata. Toate acestea impreuna cu vesmintele sale Vandyke, cu chipul sau frumos si cu barba ingrijita ne-au facut sa-l credem cand a jurat, de aceea este indragit de generatia actuala.

Interesul este contagios

Am discutat pana acum despre subiectele interesante pentru public. Totusi, daca cineva va incerca sa urmeze mecanic sugestide din aceastacarte vorbind asemenea lui Cocker, va deveni plictisitor si searbad. Trezirea si mentinerea interesului publicului tine de personalitate si de spiritualitate. Nu este ca atunci cand actionezi o locomotiva cu aburi. Nu exista reguli precise.

Retineti: interesul „se ia"; cei ce va asculta mai mult ca sigur ca se vor molipsi, cu conditia sa fiti la randul vostru interesanti. Cu putina vreme în urma, un domn s-a ridicat în timpul unui curs pe care l-am tinut la Baltimore si a incins publicul vorbind despre metodele de pescuit din Golful Chesapeake, unde speciile respective vor disparea pana la urma. Si asta în cativa ani. El traia din plin acest subiect. Era important pentru el. Si era realmente foarte sincer. Acest lucru se vedea si din maniera de a vorbi pe care o adoptase. Cand s-a ridicat sa ia cuvantul, nici macar nu stiam ca exista o specie numita peste-piatra în Golful Chesapeake. Banuiesc ca majoritatea publicului se afla în aceeasi situatie. Dar inainte ca el sa termine de vorbit, ne-am molipsit cu totii de ingrijorarea lui.

Probabil ca am fi fost dispusi sa semnam si o petitie pentru un proiect legislativ în favoarea acestui peste.

L-am intrebat odata pe Richard Washburn Child, pe vremea aceea ambasador al Americii în Italia, care este secretul succesului

sau ca scriitor. El mi-a raspuns: „Viata este atat de palpitanta, incat nu-mi gasesc locul pana nu le marturisesc si altora descoperirea mea." Nimeni nu poate sa nu se lase influentat de un asemenea vorbitor sau scriitor atat de interesant.

Am ascultat la Londra un discurs: dupa ce oratorul a terminat, cineva din grupul nostru, dl E.F. Benson, un bine-cunoscut romancier englez, a remarcat faptul ca i-a placut în mod special finalul, mult mai mult decat introducerea. Cand l-am intrebat de ce, el mi-a raspuns: „Cel care vorbea parea el insusi mult mai interesant de partea finala a discursului si intotdeauna ma bizui pe vorbitor pentru a-mi transmite din entuziasmul si interesul sau."

Toata lumea procedeaza asa, nu uitati.

Rezumat

1. Ne intereseaza informatiile iesite din comun despre lucrurile obisnuite.

2. Unicul subiect de care parem interesati suntem noi insine.

3. Cel care ii face pe ceilalti sa vorbeasca despre ei insisi, despre lucrurile care ii intereseaza si care stie sa-i asculte atent va fi, în general, considerat priceput în arta conversatiei, chiar daca nu vorbeste prea mult.

4. Barfa pura, povestile adevarate vor trezi si vor mentine aproape intotdeauna atentia publicului. Vorbitorul trebuie sa sublinieze doar cateva idei, pe care sa le exemplifice cu cazuri de interes general omenesc.

5. Vorbiti la obiect. Nu trebuie sa apartineti genului de vorbitori „sarac, dar cinstit". Nu spuneti doar ca Martin Luther era

„incapatanat si iremediabil" în copilarie. Dupa ce enuntati faptul, amintiti cum era mustrat de catre profesorul sau si de cate

„cincisprezece ori pe zi". Acest lucru da claritate afirmatiei, impresioneaza si trezeste interesul.

6. Presarati-va discursul cu expresii care creeaza imagini, prin cuvinte ce pun în miscare faptele chiar în fata ochilor vostri.

7. Daca este posibil, folositi propozitii echilibrate si idei contrastante.

8. Interesul manifestat de vorbitor e contagios. Publicul se va

molipsi cu siguranta daca vorbitorul este suficient de convins de ceea ce spune. Interesul insa nu poate fi trezit printr-o aplicare mecanica a unor simple reguli.

Capitolul 12

Îmbunatatirea stilului

Un englez somer si fara niciun fel de rezerve financiare se plimba pe strazile Philadelphiei cautand de lucru. El a intrat în biroul dlui Paul Gibbons, un bine cunoscut om de afaceri din oras, si a cerut sa dea o proba. Dl Gibbons l-a privit pe strain cu neincredere. Aspectul sau era categoric în defavoarea lui. Hainele erau mototolite si zdrentuite si se citeau pe el efectele crizei financiare. Pe jumatate din curiozitate, pe jumatate din mila, dl Gibbons l-a lasat totusi sa dea proba. La inceput a intentionat sa ii acorde atentie numai cateva clipe, insa clipele s-au transformat în minute, iar minutele s-au scurs pana la o ora. Si conversatia continua. intrevederea s-a incheiat cand dl Gibbons i-a telefonat dlui Roland Taylor, directorul firmei din Philadelphia, Dillon, Read and Co. Dl Taylor, unul dintre principalii bancheri ai orasului, l-a invitat pe strain la masa si i-a asigurat o slujba de invidiat. Cum a reusit, oare, acest om care parea intruchiparea eseculului sa obtina un asemenea efect intr-un rastimp atat de scurt?

Secretul poate fi divulgat printr-o singura propozitie: stapanirea perfecta a limbii engleze. intr-adevar, el studiase la Oxford si venise în America cu niste afaceri care se incheiasera dezastruos, lasandu-l fara bani si fara prieteni. Dar el vorbea atat de bine si atat de frumos limba materna, incat cei care il ascultau uitau de pantofii scalciati, de haina mototolita si de fata lui nebarbierita. Stilul sau devenise pe loc un pasaport ideal pentru inaltele cercuri ale lumii afacerilor.

Povestea acestui om este extraordinara, dar dustreaza un adevar general valabil, faptul ca suntem judecati dupa felul în care vorbim. Cuvintele noastre ne definesc si spun unui ascultator avizat cu cine ne-am insotit. Reprezinta marca educatiei si a culturii noastre.

Suntem legati de aceasta lume prin patru trasaturi comune.

Suntem evaluati si clasificati în functie de aceste patru lucruri: ceea ce facem, cum aratam, ceea ce spunem si cum spunem. Totusi, multi se balbaie o viata intreaga dupa terminarea scolii, fara a face un efort sustinut de a-si imbunatati bagajul de cuvinte, de a stapani bine nuantele lor, de a vorbi cu precizie si distinctie. De obicei, sunt folosite aceleasi fraze obosite, atat la birou, cat si pe strada. Deci, nu e de mirare ca nu exista distinctie si personalitate în felul de a vorbi.

Nu e de mirare ca deseori sunt incalcate regulde de pronuntie si uneori si cele gramaticale. Am auzit chiar cativa absolventi de facultate spunand „mult'am" si „nu's" sau chiar „el si cu eu". Si atunci,

daca oameni cu diploma fac asemenea greseli, ce sa mai asteptam din partea celor fara scoala, care n-au reusit sa-si urmeze studide din motive financiare?

Cu ani în urma, stateam intr-o dupa-amiaza în Coliseumul din Roma si visam cu ochii deschisi. S-a apropiat de mine un strain, un englez din colonii. S-a prezentat si a inceput sa-mi povesteasca experientele sale din Cetatea Eterna. N-au trecut nici trei minute si a inceput sa zica „mai multe" si „este". în dimineata în care s-a trezit, si-a lustruit pantofii si s-a imbracat impecabil pentru a-si dovedi respectul fata de sine si pentru a-l castiga pe cel al celor cu care intra în contact; dar nu a reusit deloc sa-si perie si vocabularul sau sa conceapa niste fraze fara cusur. I-ar fi fost rusine, de exemplu, sa nu-si scoata palaria în fata unei doamne cu care vorbeste, dar nu-i era rusine — nici macar nu-si dadea seama — ca incalca regulde gramaticale „zgariind" urechde tuturor celor care il ascultau. Prin ceea ce spunea, se autocaracteriza. Engleza pe care o folosea demonstra permanent si fara niciun dubiu faptul ca nu era un om de cultura.

Dr. Charles W. Eliot, dupa o experienta ca rector la Harvard de un sfert de veac, a declarat: „Recunosc ca exista un accesoriu absolut necesar în educatia oricarei doamne sau al oricarui domn, o folosirecorecta si rafinata a limbii materne." Aceasta este o afirmatie extrem de importanta. Cantariti-o bine.

Dar ma veti intreba cum am putea reusi sa intram în intimitatea cuvintelor, sa le folosim frumos si adecvat. Din fericire, nu este niciun mister asupra modalitatii ce trebuie utilizate. Metoda

reprezinta un secret cunoscut de toata lumea. Lincoln a utilizat-o cu un succes uimitor. Niciun alt american nu a reusit mai bine sa-si foloseasca vorbele, facandu-le sa fie extrem de ademenitoare si cu o muzicalitate pe masura: „Fara gand rau fata de nimeni si cu mda fata de toti." Oare Lincoln era inzestrat de la natura cu darul vorbelor alese? Tocmei el, al carui tata era un tamplar analfabet, iar mama nu era nici ea prea citita? Nu exista nicio dovada în acest sens. Cand a fost ales în Congresul american, el isi definea educatia în actele oficiale de la Washington cu un singur adjectiv,

„imperfect". In viata lui nu facuse nici douasprezece luni de scoala.

Cine fusesera mentorii lui? Zachariah Birney si Caleb Hazel în padurde din Kentucky, Azel Dorsey si Andrew Crawford de langa Izvorul Porumbelului din Indiana — pedagogi pasageri care mergeau de la o asezare la alta, ducandu-si existenta ca vai de lume, caci se gaseau cu

greu eruditi care sa fie dispusi sa predea citirea, scrierea si aritmetica pe sunca, pe porumb si pe grau. Lui Lincoln nu i-au fost de prea mare ajutor si nici nu puteau fi considerati un model. Asa cum nici lumea care il inconjura nu-i era de prea mare folos.

Fermierii si negustorii, avocatii si impricinatii cu care avea de-a face în cel de-al optulea district juridic din Illinois nu posedau magia cuvintelor. Dar Lincoln — si acest lucru trebuie bine retinut

— nu isi petrecea tot timpul cu cei de teapa lui sau cu inferiorii sai.

El avea alti prieteni, minti de elita, poetii tuturor vremurdor. Stia pe dinafara pagini intregi din Burns, Byron si Browning. A tinut si o conferinta despre Burns. Avea un exemplar cu poezide lui Byron la el în birou si un altul acasa. Cel de la birou fusese atat de des intrebuintat, incat paginde se desprinsesera si cadeau, mai cu seama cele cu Don Juan. Chiar si cand se afla la Casa Alba si purta pe umeri coplesitoarea raspundere a Razboiului Civil, el isi aduna puterde si-si gasea vreme sa citeasca din poeznle lui Hood inainte de culcare. Uneori se trezea în toiul noptii si deschidea cartea, descoperind versuri extrem de mobilizatoare si deincantatoare. Se scula din pat doar în camasa de noapte si în papuci, se plimba pe holuri pana isi gasea secretarul si citea poezie dupa poezie. La Casa Alba isi gasea vreme sa repete lungi pasaje din Shakespeare

invatate pe dinafara, sa critice interpretarea actorilor si sa ofere propria interpretare. „Am citit cateva piese ale lui Shakespeare", ii scria el lui Hackett, actorul, „probabil la fel de des ca orice cititor obisnuit: Regele Lear, Richard al IH-lea, Henric al VHI-lea, Hamlet si mai ales Macbeth. Cred ca nimic nu egaleaza aceasta piesa de teatru.

Este minunata."

Lincoln adora versurile. Nu numai ca le invata pe dinafara si le repeta atat în viata particulara, cat si în public, dar a incercat chiar sa si scrie lungi poezii. A citit una dintre acestea la nunta surorii lui.

Mai tarziu, pe la jumatatea vietii, avea un caiet intreg cu versuri proprii, dar era atat de retinut în privinta acestor creatii, incat nu le permitea nici celor mai apropiati prieteni sa le citeasca.

„Acest autodidact", scria Robinson în cartea sa, Lincoln as a Man of Litters (Lincoln ca om de litere), „isi invesmanta mintea cu subiecte de o reala cultura. Putem sa ii spunem geniu sau talent, oricum el acumula cunostintele asa cum descria profesorul Emerton felul cum isi desavarsise educatia Erasm: «Nu mai era la scoala, continua sa invete

printr-o metoda pedagogica care intotdeauna daduse rezultate, si anume prin tehnica acordarii unei energii neobosite studiului si exercitiului practic.»" Acest ciudat pionier, care strangea porumbul si transa porci pe 31 de centi pe zi la fermele din Indiana, a tinut, la Gettysburg, unul dintre cele mai frumoase discursuri spuse vreodata de un muritor. Acolo luptasera o suta saptezeci de mii de oameni. Sapte mii murisera. Cu toate acestea, Charles Summer spunea, la putin timp dupa moartea lui Lincoln, ca acest discurs va dainui chiar si atunci cand va pieri amintirea acestei batalii si ca intr-o buna zi lumea isi va aminti de batalie doar prin prisma acestui discurs. Cine s-ar putea indoi de exactitatea acestei profetii? Edward Everett a vorbit doua ore la Gettysburg. Tot ce a spus el s-a uitat de mult. Lincoln a vorbit sub doua minute: un fotograf a incercat sa-i faca o poza în timpul discursului, dar Lincoln a terminat inainte ca acest aparat inca primitiv sa poata fi potrivit.

Cuvantarea lui Lincoln a fost scrijelita în bronz si expusa la biblioteca din Oxford ca exemplu a ceea ce se poate face din limba engleza.Discursul ar trebui invatat pe dinafara de orice student care

ia cursuri de oratorie.

În urma cu optzeci si sapte de ani, parintii nostri au adus pe aceste meleaguri o noua natiune zamislita în libertate si hotarata sa respecte ideea ca toti oamenii sunt egali. Acum suntem în plin Razboi Civil, punandu-ne poporul la incercare pentru a vedea cat mai poate indura o natiune astfel zamislita.

Ne-am intalnit pe un mare camp de lupta. Vom darui o parte din el pentru odihna de veci a celor care si-au dat viata aici, astfel incat aceasta natiune sa traiasca mai departe. Asa se cuvine sa facem. Dar nu putem sa daruim, sa sfintim acest pamant sterp.

Acesti oameni curajosi, morfii si viii care s-au luptat aici l-au sfintit deja. Caci noi, cu slabele noastre puteri, nu putem face mai mult ori mai putin. Lumea poate ca nici nu va baga de seama ori nu va fine minte prea mult timp ce spunem noi aici, dar nu va putea niciodata sa uite ceea ce au facut ei aici. Pentru noi, cei vii, cei ce au luptat aici au facut-o cu atata noblete. Mai degraba pentru noi s-au jertfit ei si din moartea lor glorioasa ne vom devota si mai mult cauzei pentru care ei si-au dat viata. Caci ei nu trebuie sa fi murit în zadar. Aceasta nafiune sub ocrotirea Domnului va renaste în libertate. Si acest guvern al poporului din popor si prin popor nu va pieri niciodata de pe fata pamantului.

Se presupune ca ultimele cuvinte ale acestei cuvantari nemuritoare au fost ideea lui Lincoln. Dar, oare chiar asa stau lucrurile? Herndon, partenerul lui în avocatura, ii daduse cu cativa ani inainte lui Lincoln un exemplar care cuprindea cuvantarile lui Theodore Parker. Lincoln cidse si subliniase în aceasta carte frazele

„Democratia este autoguvernare peste toti oamenii, prin toti oamenii si pentru toti oamenii." E posibil ca Theodore Parker sa fi imprumutat expresia de la Webster, care o spusese cu patru ani inainte în celebrul raspuns catre Hayne: „Guvernul poporului, format pentru popor, din popor care raspunde în fata poporului".

La randul sau, Webster ar fi putut sa imprumute ideea de la presedintele James Monroe, care glasuise cam la fel cu treizeci de

ani mai devreme. Dar James Monroe cui ii datora asta? Cu cinci sute de ani inainte ca el sa se nasca, Wyclif scria în prefata traducerii Scripturilor ca „Aceasta Biblie este a popoarelor, facuta de popoare si pentru popoare." Cu mult inainte sa se fi nascut Wyclif, cu vreo 400 000 de ani î.Cr., Cleon, în discursul sau catre atenieni, vorbea despre un conducator „al poporului, din popor si pentru popor". De unde s-a inspirat Cleon? Se pierde în negura timpurilor.

Putine lucruri sunt noi sub soare. Cat de mult datoreaza vorbitorii lecturilor lor!

Cartile! Acesta este secretul. Cel ce-si va imbogati bagajul de cuvinte trebuie sa se cufunde permanent în literatura. „Singura nemultumire pe care o voi avea intotdeauna intr-o biblioteca", spune John Bright, „este ca viata este prea scurta si nu ma voi putea bucura indeajuns de acest ospat pe care il am în fata ochilor." Bright a renuntat la scoala la cincisprezece ani si a inceput sa munceasca intr-o fabrica de bumbac, nemaiavand ocazia sa-si termine studiile.

Totusi, a devenit unul dintre cei mai straluciti oratori ai generatiei sale. El este celebru pentru maniera magnifica în care stapanea limba engleza. El a citit, a studiat si a copiat caiete intregi, dar a si retinut pasaje lungi din poezia lui Byron, a lui Milton si a lui Wordsworth si a lui Whittier, dar si a lui Shakespeare si a lui Shelley. Ca sa-si imbogateasca vocabularul, el recitea anual Paradisul pierdut.

Charles James Fox il citea pe Shakespeare cu glas tare ca sa-si imbunatateasca stilul. Gladstone si-a intitulat studiul sau *Templulpacii*, în aceasta lucrare citand 15 000 de carti. El recunostea ca i-au fost de mare ajutor scrierile Sf. Augustin, ale episcopului Buder, ale lui Dante,

Aristotel si Homer. *Iliada si Odiseea* l-au captivat. A scris sase carti despre poezia lui Homer si despre vremurde în care a trait acesta.

Sistemul mai tanarului Pitt era sa se uite peste o pagina sau doua scrise în greaca sau latina, apoi sa le traduca în limba lui. A facut asta zdnic vreme de zece ani si „a dobandit un talent aproape fara egal în a-si exprima gandurde fara sa-si ia un ragaz, punandu-le intr-o ordine perfecta si eleganta. Demostene a copiat de opt ori istoria lui Tucidide pentru a dobandi arta frazarii maiestuoase si

impresionante pe care o stapanea acest celebru istoric. Rezultatul: doua mii de ani mai tarziu, pentru a-si imbunatati stilul, Woodrow Wilson a studiat lucrarde lui Demostene. Dl Asquith a descoperit ca cea mai buna modalitate de autoformare este citirea lucrardor episcopului Berkeley.

Tennyson studia zdnic Biblia. Tolstoi citea si recitea Evanghelide pana ce ajunsese sa stie pe dinafara pasaje intregi. Mama lui Ruskin ilobliga pe acesta sa retina zilnic lungi pasaje din Biblie si sa o citeasca anual cu glas tare, „fiecare silaba, nume complicate si tot ce e acolo de la Facerea lumii la Apocalipsa". Ruskin atribuia gustul sau neintrecut si stilul literar acestei discipline de studiu.

Se spune ca R.L.S. ar fi cele mai indragite initiale din limba engleza. Robert Louis Stevenson era scriitorul scriitorilor. Cum si-a dezvoltat acesta stilul fermecator care l-a facut celebru? Din fericire, ne-a spus chiar el.

De cate ori citesc o carte sau un pasaj care imi plac în mod special si în care mi se pare ca s-a spus ceva important, ca a fost introdus un efect sau ca exista o forta indiscutabila a stilului ori o distinctie cu totul deosebita, trebuie imediat sa ma apuc sa imit aceasta calitate exceptionala. N-am reusit, stiu asta. Si am incercat iar. Si din nou n-am reusit. Si iar, si iar. Dar macar în aceste incercari zadarnice am exersat ritmul, armonia, structura si coordonarea ideilor.

Astfel i-am imitat pe toti: Hazlitt, Lamb, Wordsworth, Sir Thomas Browne, Defoe, Hawthorne, Montaigne.

Ca va place sau nu, asta este singura cale de a invata sa scrii: indiferent ca am de castigat sau nu de pe urma acestui mod, este singura cale. Asa a invatat si Keats si nu cred ca a existat un temperament mai rafinat în literatura noastra decat cel al lui Keats.

Marele lor avantaj este ca imitatiile continua sa straluceasca mai

presus de invatacel, devenind inimitabile. N-are decat sa incerce cat vrea. Tot va da gres. Si exista un proverb foarte vechi, dar si tare adevarat, ca esecul este drumul spre reusita.

Dar gata, ajunge cu numele si cu exemplele. A fost aflat secretul.

Lincoln ii scria unui tanar nerabdator sa devina un avocat de succes: „Trebuie doar sa iei cartile, sa le citesti si sa le studiezi atent.

Munca, munca, munca este totul."

Ce carti? Puteti incepe cu cea a lui Arnold Bennett, How to Live on Twenty-four Hours a Day (Cum poti trai douazeci si patru de ore din douazeci si patru). Aceasta carte va va stimula ca un dus rece.

Va va spune multe despre cel mai interesant subiect dintre toate —

voi insiva. Va va dezvalui cat timp pierdeti în fiecare zi, cum puteti pune capat risipei si cum sa folositi ceea ce economisiti. Cartea nu are decat 103 pagini. O puteti parcurge usor intr-o saptamana.

Rupeti cate douazecide pagini în fiecare dimineata si bagati-le în buzunar. Acordati sacrosanctului ziar de dimineata doar zece minute în loc de cele obisnuite, care sunt douazeci sau treizeci.

„Am renuntat la ziare pentru Tacit si Tucidide, pentru Newton si Euclid", scria Thomas Jefferson, „si sunt mult mai fericit." Nu credeti ca si voi, urmand exemplul lui Jefferson, macar reducand la jumatate cititul ziarului, veti fi mai fericiti si mai intelepti pe zi ce trece? Nu doriti sa incercati o luna si sa acordati timpul astfel economisit unei valori durabile, cum ar fi o carte buna? De ce n-ati citi paginile pe care le tineti în buzunar în timp ce asteptati liftul, autobuzul, masa sau pentru o audienta? Dupa ce veti fi citit aceste douazeci de pagini, puneti-le la loc în carte si rupeti-le pe urmatoarele douazeci. Lipiti un scoci peste coperte, ca sa tina paginile la locul lor. Nu-i mai bine sa ai o carte macelarita în felul asta, dar careia sa-i intelegeti mesajul, decat una impecabila. insa necitita si lasaia pe raftul unei biblioteci? Dupa ce veti termina de citit aceasta lucrare, ar putea sa va starneasca interesul o alta carte a aceluiasi autor. incercati The Human Machine (Masina umana).

Aceasta carte va va ajuta sa va purtati cu mai mult tact cu ceilalti. Va va dezvolta echilibrul si siguranta de sine. Aceste carti va sunt recomandate nu numai prin ceea ce spun, dar si pentru felul cum o spun, pentru efectul pe care il vor avea sigur asupra vocabularului

vostru, care se va imbogati si se va cizela. Mai sunt si alte cateva carti utile: The Octopus (Caracatita) si The Pit (Prapastia) de Frank Norris, doua dintre cele mai bune romane americane scrise

vreodata. Prima se ocupa de framantarile si tragediile omenesti petrecute în lanurile de grau din California; cea de-a doua descrie bataliile de la Bursa din Chicago. Tess of the D'Urbervilles, de Thomas Hardy este una dintre cele mai frumoase povesti scrise vreodata. Apoi A Mans Value to Society (Valoarea omului tn raport cu societatea) de Newell Dwight Hillis, si Talk to Teachers (Conversati cuprofesorii), de profesor William James, sunt doua carti care merita sa fie citite. Ariei, Life of Shelley (Ariei, Viata lui Shelley), de Andre Maurois, Childe Harold's Pilgrimage, De Byron, si Travels with a Donkey (Calatorii cu magarul), de Stevenson, se afla pe aceeasi lista.

Ralph Waldo Emerson trebuie sa va insoteasca zi de zi. Mai intai trebuie sa-i ascultati celebrul eseu despre increderea în sine.

Lasatid sa vi-l sopteasca la ureche fraza cu fraza: Exprimati-va convingerile latente si vor prinde un sens universal. Pentru ca intotdeauna ceea ce este interior devine cel mai important — si primul rand va rasuna odata cu trompetele Judecatii de Apoi. Glasurile famdiare mintii noastre sunt cele ale merituosdor Moise, Platon si Newton. Caci ei au innodat carti si traditii si au vorbit nu despre ceea ce spun oamenii, ci despre ceea ce gandesc. Omul ar trebui sa invete sa discearna si sa urmareasca geana de lumina care tasneste din mintea sa si mai putin scantede poetilor si ale inteleptilor nostri. Si totusi, el isi alunga gandul pentru ca e al sau. In orice lucrare geniala recunoastem parte din gandurile noastre refuzate: ne revin cu gesturi maiestuoase. Nici adevaratele lucrari de arta nu au un efect mai mare ca lectie ce trebuie invatata. Ni se spune ca trebuie sa ne supunem impresidor noastre spontane cu o indexibilitate binedispusa si nu sa dam ascultare corului de voci de pe margine. Altfel, maine un strain va zice exact ceea ce am gandit si am simtit mereu si vom fi obligati de a trai rusinea de a ne insusi parerea altcuiva.

Exista un moment în formarea oricui cand se ajunge la convingerea ca invidia inseamna ignoranta, ca imitatul este sinucidere si ca trebuie sa se accepte cu bune si cu rele, asa cum

e. Gandul ca intreg universul e plin de bunatate d va face sa inteleaga ca nimic nu poate face, nici cultiva porumbul de nu se va ocupa mai intai de pamantul sau. Puterea ce zace în sine e ceva nou pentru natura si numai el stie ce poate face, dar nu o poate sti pana ce nu incearca.

I-am lasat pe cei mai buni autori la sfarsit. Ce sunt ei? Cand Sir Henry Irving a fost rugat sa dea o lista cu cele mai bune o suta de carti, el a raspuns: „inainte de a-mi cere o lista cu o suta de carti, cereti-mi numai doua — Biblia si Shakespeare." Sir Henry avea dreptate. Adapati-va din aceasta nesecata fantana a literaturn engleze. Beti cat mai mult si cat mai des. Lasati deoparte ziarul de seara si spuneti: „Shakespeare, vino si vorbeste-mi în seara asta despre Romeo si Julieta, despre Macbeth si ambitia sa." Daca veti proceda asa, care va va fi rasplata? Treptat, pe nebanuite, dar inevitabil, stilul vi se va imbunatati, capatand mai multa frumusete si rafinament. Treptat, veti reflecta gloria si frumusetea, dar si maiestria celor ce va sunt aproape. Goethe observa: „Spune-mi ce citesti si am sa-ti spun cine esti."

Programul de lectura va presupune si putina vointa si o mai buna dramuire a timpului. Editide de buzunar ale eseurdor lui Emerson si ale pieselor lui Shakespeare costa foarte putin.

Secretul lui Mark Twain în manuirea cuvintelor Oare cum si-a dezvoltat Mark Twain incantatoarea capacitate de a jongla cu vorbele? Cand era tanar, a mers din Missouri în Nevada cu diligenta, ceea ce a insemnat un drum anevoios si de lunga durata. Mancarea — si uneori chiar si apa — trebuia transportate de la inceputul calatoriei, atat pentru pasageri, cat si pentru cai.

Orice greutate suplimentara s-ar fi putut transforma intr-un dezastru; bagajele erau cantarite pana la gram. Cu toate acestea, Mark Twain si-a luat cu el Dictionarul Webster, traversand impreuna muntii, pustietatile, un intreg tinut plin de banditi si de indieni. El isi dorea sa devina stapanul cuvintelor si cu indrazneala si bunul-simt de care dadea dovada era ferm hotarat sa duca la indeplinire aceasta doleanta.

Atat Pitt, cat si lordul Chatham au studiat dictionarul de doua ori, pagina cu pagina, cuvant cu cuvant. Browning se inspira de acolo zilnic, gasindu-l antrenant si instructiv. Lincoln „statea în amurg", consemneaza biografii sai, Nicolay si Hay, „si citea dictionarul cat era lumina." Acestea nu sunt niste lucruri extraordinare. Orice scriitor si orator important au procedat la fel.

Woodrow Wilson stapanea la perfectie limba engleza. O parte din scrierile sale — Declaratia de razboi împotriva Germaniei fara indoiala ca isi vor gasi locul în literatura.

Iata cum povesteste el ca a invatat sa stapaneasca frazele.

Tatal meu nu permitea niciunuia dintre cei din casa sa foloseasca expresii incorecte. Orice greseala a vreunuia dintre copii era corectata imediat. Orice cuvant nou era explicat pe data; fiecare dintre noi era incurajat sa-l foloseasca în conversatii sau sa si-l fixeze în memorie.

Un vorbitor din New York care este laudat adesea pentru fermitatea propozitiilor sale, dar si pentru frumusetea simpla a limbajului, a ridicat intr-o conversatie embargoul asupra secretului fortei sale de a alege cuvintele cele mai potrivite si mai incisive. De cate ori intalneste un cuvant necunoscut intr-o conversafie sau intro lectura, si-l noteaza intr-un carnetel. Apoi, chiar inainte sa se culce seara, cauta în dictionar o pagina sau doua din Dictionarul de sinonime, antonime si prepozitii allui Fernald; el noteaza sensul exact al cuvintelor pe care în mod obisnuit le-ar folosi drept sinonime perfecte. Un cuvant nou pe zi — acesta este mottoul sau.

Asta inseamna ca peste an invata trei sute saizeci si cinci de cuvinte noi, care constituie modalitati de exprimare. Aceste noi cuvinte sunt pastrate intr-un carnetel, iar sensul lor este revazut în cele mai ciudate momente de peste zi. El a constatat ca un cuvant se fixeaza dupa ce este folosit de trei ori.

Povestirile romantice ascunse de cuvintele

pe care le folosim

Folositi dictionarul nu numai pentru a va lamuri sensul unui

cuvant, ci si pentru a afla care este etimologia sa. Istoria sau originea sa este trecuta, de obicei, în paranteza, alaturi de definitie.

Nu va imaginati nici macar pentru o clipa ca vocabularul folosit zi de zi e doar o insiruire de cuvinte plictisitoare, de simple sunete puse cap la cap. Sunt pline de culoare, vii si romantice. Nu poti spune, de exemplu, „Da un telefon bacanului pentru niste zahar"

fara a utiliza cuvinte pe care le-am imprumutat din diverse limbi si civilizatii. Telefon vine din doua cuvinte grecesti, tele — care inseamna departe sifon — care inseamna sunet. Grocer (Bacan) vine dintr-un vechi cuvant frantuzesc, grossier, iar în franceza vine din latina, de la grossarius. Termenul inseamna, de fapt, cel care vinde en-gros. Apoi, avem cuvantul sugar (zahar) tot din franceza; francezii l-au imprumutat din spaniola, iar spaniolii, din araba; arabii l-au luat de la persani si persanii, care spun shaker, l-au prelucrat dupa cuvantul sanscrit carkara, care inseamna bomboana.

Puteti lucra sau avea propria voastra companie. Companie vine dintr-un vechi cuvant frantuzesc, companion; companion este compus din corn sipanis, paine. Companionul este cel cu care iti mananci painea. O companie reprezinta un grup de oameni care incearca sa-si castige painea impreuna. Salariu inseamna banii de sare. Soldatii romani primeau o suma pentru sare si intr-o buna zi cineva s-a referit la intreaga suma, numind-o salarium, creand un fel de argou care intre timp a devenit un cuvant respectabil în limba engleza. Tineti în mana a book (o carte). Aceasta, de fapt inseamna beech (tabla), pentru ca pe vremea anglo-saxonilor cuvintele erau scrijelite pe o tabla de lemn. Dolarul pecare il aveti în buzunar vine din cuvantul vale (valley). Dollars (dolarii) au aparut pentru prima data la St. Joachim Thaler sau Dale sau Valley în secolul al XVI-lea.

Cuvantuljanitor (ingrijitor) si cuvantul January (ianuarie) vin amandoua de la un fierar etrusc care a trait la Roma si a inventat niste incuietori speciale pentru usi, balamalele. Cand a murit, el a fost socotit un zeu pagan si a fost reprezentat cu doua chipuri pentru a se putea uita în doua parti deodata, fiind asociat cu ideea de usa care se inchide si se deschide. Astfel, luna care se afla la incheierea unui an si la deschiderea celuilalt se numeste January sau luna lui Janus. Deci, cand folosim January sau janitor, cel care

apara usile, de fapt slavim numele unui fierar care a trait cu o mie de ani inainte de Cristos si care a avut o nevasta pe nume Jane.

Cea de-a saptea luna a anului, iulie, se numeste asa dupa Iulius Caesar. imparatul Augustus, ca sa nu se lase mai prejos, a numit luna urmatoare august. Numai ca cea de-a opta luna avea doar treizeci de zile pe atunci, iar Augustus nu putea sa dea numele sau unei luni mai scurte decat cea a lui Iulius. Deci, a luat o zi de la februarie, a adaugat-o la august, iar hotia asta este evidenta pe toate calendarele din casele noastre. Va spun eu ca istoria cuvintelor vi se va parea fascinanta.

Cautati intr-un dictionar etimologia urmatoarelor cuvinte: atlas, boicot, cereale, colosal, concordie, stingere, invatamant, finante, lunatic, panica, palat, pecuniar, sendvici, chinurile lui Tantal. Cititi povestile lor. Vi se vor parea si mai pline de viata si mai interesante.

Le veti folosi apoi cu mai mult entuziasm si placere.

Rescrieti o fraza de o suta patru ori

Încercati sa fiti la obiect, sa exprimati si nuantele cele mai fine ale gandului care se contureaza în minte. Nu e intotdeauna usor —

nici macar pentru scriitorii cu experienta. Fanny Hurst imi spunea ca uneori rescria frazele de cincizeci sau de o suta de ori. Cu doar cateva zile inainte de aceasta conversatie, tocmai rescrisese o fraza de o suta patru ori. Mabel Herbert Urner mi-a marturisit ca uneori petrecea cate o dupa-amiaza intreaga scurtand cu o fraza sau doua din cate o nuvela pecare urma sa o publice în mai multe ziare.

Guvernatorul Morris povestea cum Richard Harding Davis se straduia pana la epuizare ca sa gaseasca cuvantul cel mai potrivit: Fiecare rand din povestea sa reprezenta una dintre mdiardele de fraze la care se putea gandi pentru a o gasi pe cea mai potrivita care sa reziste vesnic. Frazele, paragrafele, paginile, uneori intreaga poveste erau scrise si rescrise de nenumarate ori. El lucra pe principiul eliminarii. Daca voia sa descrie un automobil care ajunge la poarta, intai facea o descriere lunga si elaborata, din care nu era omis niciun detaliu din tot ceea ce ar fi putut sa observe cei care aveau spirit de

observatie din intreaga crestinatate. Apoi, incepea sa elimine unul cate unul amanunte pe care atat de greu si le amintise.

Dupa ce renunta la un cuvant, se intreba: „Oare imaginea mai

ramane?" Daca i se parea ca nu, punea la loc amanuntul pe care tocmai il scosese si renunta la altele s.a.m.d., pana ce, din toata aceasta munca titanica, ramanea pentru cititor acea imagine extrem de vie si de clara (pana la cel mai mic detaliu) prin care povestile si romanele sale sunt permanent apreciate, aducand atata incantare.

Majoritatea n-avem nici timpul, nici dispozitia sa ne cautam atata cuvintele. Aceste exemple sunt citate pentru a arata importanta pe care o dau scriitorii de succes unui stil si unei exprimari corecte, în speranta ca ii vor incuraja pe cursanti sa acorde mai multa atentie folosirii limbii. Desigur, nu e practic ca un vorbitor sa ezite intr-o fraza si sa inceapa cu „A... a...” pandind cuvantul care sa exprime cel mai bine nuanta pe care vrea s-o transmita celorlalti, dar el ar trebui sa exerseze precizia exprimarii în conversatide de zi cu zi pana ce vine de la sine. Ar trebui, dar o face? Nu.

Se spune ca Milton ar fi folosit opt mii de cuvinte, iar Shakespeare, cincisprezece mii de cuvinte. Un dictionar standard contine aproape o jumatate de mdion de cuvinte; dar omul obisnuit, conform estimardor, intrebuinteaza doar doua mii. El stie, cunoaste verbe, destule cuvinte de legatura cat sa le puna cap la cap, o mana de substantive si cateva adjective bine gandite. Este prea lenes si prea absorbit de treburi ca sa mai urmareasca precizia si exactitatea acestora. Rezultatul? Sa va dau un exemplu. Am petrecut candva niste zde de neuitat în Marele Canion din Colorado. Intr-o dupa-amiaza, am auzit o doamna care foloseaacelasi adjectiv pentru cainele sau, Chow-chow, pentru un concert simfonic, pentru starea de spirit a unui barbat si chiar pentru Marele Canion. Toate acestea erau „frumoase".

Ce-ar fi trebuit sa spuna? Iata o lista de sinonime pe care a intocmit-o Roget pornind de la adjectivul frumos. Care credeti ca sunt adjectivele care s-ar potrivi?

Adjective: *frumos*, rapitor, chipes, dragut, adorabil, gratios, elegant, rafinat, delicat, dragalas.

atragator, nurliu, prezentabil, mandru, bine facut, sublim, aratos, bine proportionat, bine legat, simetric, armonios.

sclipitor, stralucitor, radiant, trandafiriu, rumen, infloritor, dichisit, ferches, ordonat, ingrijit, spilcuit, sic, stilat, pus la punct.

stralucitor, luminos, scanteietor, radios, splendid, falnic, orbitor, incandescent, poleit, fastuos, somptuos, nemaipomenit, superb, magnific, maret, extraordinar.

artistic, estetic, pitoresc, pictural, incantator, atragator, desavarsit, decorativ.

perfect, nepatat, impecabil, imaculat, intact, pur.

pasabil, prezentabil, acceptabil.

Sinonimele pe care tocmai le-am citat le-am luat din Treasury of Words (Comoara de cuvinte) a lui Roget. Aceasta este o editie prescurtata pentru Thesaurus (Tezaurul) lui Roget. Este foarte folositoare cartea asta. Personal, nu scriu niciodata nimic fara s-o am la indemana. Uneori o folosesc de zece ori mai des decat dictionarul.

Cati ani de munca minutioasa i-or fi trebuit lui Roget s-o scrie?

Aceasta e o editie pentru o viata intreaga, desi costa cat o cravata ieftina. Nu una care sa ramana pe raftul bibliotecii. Este o unealta care trebuie folosita permanent. Folositi-o cand scrieti si cand va cizelati discursul. Folositi-o cand va dictati scrisorde si rapoartele.

Folositi-o zdnic si va va dubla sau chiar va va tripla forta cuvintelor.

Renuntati la frazele rasuflate

Încercati nu numai sa fiti la obiect, ci si originali. Trebuie sa aveti curajul sa spuneti lucrurdor pe nume, „asa cum le-a lasat Dumnezeu". De exemplu, dupa Potop, o minte originala a folosit pentru prima dataexpresia „cu sange rece". Atunci era extraordinara, pentru ca era foarte noua. Pana si la ospatul lui Belshazzar inca isi mai pastra din vigoare, avand în vedere ca a fost folosita în discursul de dupa cina. Dar, oare, cine ar mai folosi-o în prezent tine la originalitatea si la mandria sa? Este demodata.

Iata o lista cu douasprezece comparatii care iti starnesc rasul.

Oare sunt la fel de eficiente ca expresia depasita cu „sangele rece"?

Nu sunt, oare, mult mai proaspete si mai acceptabile?

Rece ca o broasca raioasa.

Rece ca gheata.

Rece ca un aisberg.

Rece ca un mormant.

Rece ca muntii inghetati ai Groenlandei.

Rece ca pamantul. — Coleridge

Rece ca o broasca testoasa. — Richard Umberland

Rece ca zapada intr-o zi geroasa. — Allan Cunningham Rece ca un bulgare de sare. — James Huneker

Rece ca un vierme de pamant. — Maurice Maeterlinck Rece ca zorde diminetii.

Rece ca o ploaie de toamna.

Pentru ca tot v-am deschis apetitul, ce-ar fi sa va concentrati asupra idefl de rece? Aveti curajul sa fiti originali. Continuati urmatoarele expresu:

Rece ca...

Rece ca...

Rece ca...

Rece ca...

Rece ca...

Am intrebat-o odata pe Kathleen Norris cum iti poti perfectiona stilul. „Citind proza si poezia clasica", mi-a raspuns. „Si eliminand, în mod critic, frazele inutile si expreside rasuflate."

Un redactor al unei reviste mi-a spus candva ca, atunci cand gaseste doua sau trei expresii rasuflate intr-un articol ce urmeaza a fi publicat, il returneaza autorului fara sa-si mai piarda vremea sa-l citeasca pana la capat. Caci, adauga el, cel care nu are originalitate în exprimare este putin probabil ca va dovedi originalitate în gandire.

Rezumat

1. Suntem legati de aceasta lume prin patru trasaturi comune.

Suntem evaluati si clasificati în functie de aceste patru lucruri: ceea

ce facem, cum aratam, ceea ce spunem si cum spunem. Adesea, suntem judecati dupa cum vorbim. Charles W. Eliot, dupa o experienta ca rector la Harvard de treizeci de ani, a declarat:

„Recunosc ca exista un accesoriu absolut necesar în educatia oricarei doamne sau al oricarui domn, o folosire corecta si rafinata a limbii materne."

2. Stilul va fi în mare masura o reflectare a ceea ce cititi. Deci, urmati exemplul lui Lincoln si inconjurati-va de maestrii literaturii.

Petreceti-va serile cat se poate de des cu Shakespeare si cu alti mari poeti si maestri ai prozei. Procedati astfel si, fara sa va dati seama, inevitabil, mintea voastra se va imbogati, iar stilul va prelua o parte din gloria celor ce va insotesc.

3. „Am renuntat la ziare pentru Tacit si Tucidide, pentru Newton si Euclid", scria Thomas Jefferson, „si sunt mult mai fericit."

De ce nu i-ati urma exemplul? Nu renuntati complet la ziare. Dar acordati-le doar jumatate din timpul acordat pana acum. Timpul ramas folositi-l pentru a citi carti de valoare. Rupeti douazeci sau treizeci de pagini dintr-un astfel volum, puneti-le în buzunar si cititi-le în momentele cele mai ciudate de peste zi.

4. Cititi cu dictionarul alaturi. Cautati cuvintele pe care nu le stiti, incercati sa aflati cum puteti proceda ca sa vi le fixati în memorie.

5. Studiati etimologiile. Povestea cuvintelor nu este deloc plictisitoare sau searbada. Uneori, acestea sunt adevarate romane.

De exemplu, cuvantul *salariu* inseamna *bani de sare*. Soldatii romani primeau o suma de bani pentru sare si, intr-o buna zi, cineva s-a referit la intreaga suma, numind-o salariu.

6. Nu folositi cuvinte invechite, uzate. Fiti precisi, exacti în exprimare. Sa aveti mereu pe birou Treasury of Words a lui Roget.

Rasfoiti-o cat mai des. Nu calificati tot ce vedeti în jur dreptfrumos

numai pentru ca e placut la vedere. Puteti sa va exprimali mai precis, la obiect si mai elegant, folosind sinonimele adjectivului *frumos — sic, stilat, rafinat, chipes, gratios, armonios, ferches, spilcuit, radios, orbitor, superb, magnific, pitoresc* etc.

7. Nu folosili comparatii banale, cum ar fi expresia „cu sange rece". Luptati-va sa gasili ceva nou. Aduceti chiar voi zambetul pe

buze. Aveli curajul sa fili originali.

Cuprins

Introducere

1. Dezvoltarea curajului si a încrederii m sine 2. Formarea mcrederii în sine

3. Cum isi pregateau cuvantarile oratorii celebri 4. îmbunatatirea memoriei

5. Elementele de baza ale discursului eficient 6. Secretul unei exprimari reusite

7. Prezenta si personalitatea oratorului

8. Cum sa

lncepi un discurs

9. Cum sa

lnchei un discurs

10. Cum sa-ti exprimi clar punctul de

vedere

11. Cum sa

starnesti interesul publicului

12. imbunatatirea stilului